

Федеральное государственное автономное
Образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский федеральный университет»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

Утверждаю
зав. кафедрой ЭиМ
_____ Т. Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« _____ » _____ 2020 г.

Бакалаврская работа

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение эффективности предприятия
тема

Руководитель _____ нач. ИМС и ДО, канд. техн. наук Т. Н. Плотникова
подпись, дата должность, учёная степень
инициалы, фамилия

Выпускник _____ А. С. Боу
подпись, дата инициалы,
фамилия

Абакан 2020г.

Продолжение титульного листа по бакалаврской работе по теме
Повышение эффективности деятельности предприятия

Консультанты по

разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела _____
фамилия _____ подпись, дата _____ инициалы,

Аналитическая часть
наименование раздела _____
фамилия _____ подпись, дата _____ инициалы,

Проектная часть
наименование раздела _____
фамилия _____ подпись, дата _____ инициалы,

Нормоконтролёр _____
фамилия _____ Н.Л. Сигачёва _____
подпись, дата _____ инициалы,

Содержание

Введение.....	5
1. Теоретическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия за счет расширения производства	7
1.1. Сущность и содержание повышения эффективности расширения производственной деятельности.....	7
1.2. Техничко-экономические показатели расширения производственной деятельности.....	13
1.3. Особенности технико-экономического обоснования деятельности предприятий по производству хлебобулочных изделий	26
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности мини-пекарни «Утро»	29
2.1. Краткая характеристика мини-пекарни «Утро»	29
2.2. Анализ финансовой деятельности	29
2.3. Анализ хозяйственной деятельности.....	42
2.4. Оценка эффективности деятельности предприятия.....	45
2.5. Заключительная оценка финансово-хозяйственной деятельности мини-пекарни «Утро»	49
3. Проектная часть. Разработка пути повышения эффективности деятельности предприятия за счет расширения производства.....	54
3.1. Описание мероприятий.....	54
3.2. Техничко-экономический расчет	60
3.3. Прогноз экономической эффективности расширения деятельности мини-пекарни	64
Заключение.....	69
Список используемой литературы	71

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что успех любого дела в большей степени обусловлена наличием высокого спроса на продаваемые товары. Сфера производства хлебобулочных изделий – одна из самых востребованных на всей территории страны.

Хлебобулочные изделия люди покупают ежедневно. Хлеб едят представители разных социальных слоев вне зависимости от уровня дохода. Не влияет на спрос и экономическая ситуация в стране. Наоборот, граждане в тяжелые времена покупают хлеб еще активнее.

Актуальность повышения эффективности деятельности предприятий, обусловлена тем, что развитие предприятий, материальное благосостояние населения и государства зависят от того, насколько эффективной будет хозяйственная деятельность экономических субъектов хозяйствования.

Чтобы соответствовать «вызовам времени», предприятия вынуждены не только пересматривать привычные и ставшие традиционными подходы к организации своей деятельности, но и постоянно повышать собственную эффективность.

Изучению проблемы повышения эффективности деятельности предприятия были посвящены исследования таких экономистов, как Гурьева О.А. «Экономическая эффективность: сущность, особенности и методика оценки», Илюшина О.С. и Стуколова Ю.К. «Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия», Минаева О.А. «Экономическая эффективность предприятия в современных условиях», Панфиль Л.А. и Муртазина Е.Э. «Оценка эффективности деятельности предприятия», Чучулина Е.В. и Пискунова А.А. «Экономическая эффективность как главный мотив успешности деятельности предприятия на мировом рынке», Яркина Н.Н. и Популиди Н.Г.

«Методологические аспекты механизма обеспечения экономической эффективности предприятия».

Эффективность функционирования системы отражает результативность управляемых и управляющих систем. Отметим, что термин «эффективность» вначале появился в политической литературе, но затем в связи с расширением машинного производства этот термин приобрел статус экономической категории.

Эффективность является индикатором развития, она выступает стимулом, для всех экономических субъектов. В целях повышения эффективности деятельности разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на развитие, результат которого в денежном выражении и есть экономический эффект.

Целью исследования является изучение теоретических и практических аспектов расширения производства и оценка его эффективности.

В качестве объекта исследования было выбрано действующее предприятие мини-пекарня «Утро».

Предметом исследования станет оценка эффективности расширения производства мини-пекарни «Утро».

Для реализации данной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть сущность и содержание процесса расширения производственной деятельности;

- изучить технико-экономические показатели расширения производственной деятельности;

- выявить особенности технико-экономического обоснования деятельности предприятий по производству хлебобулочных изделий;

- провести анализ финансовой деятельности мини-пекарни «Утро»;

- разработать технико-экономическое обоснование расширения производственной деятельности мини- пекарни «Утро».

1. Теоретическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия за счет расширения производства

1.1. Сущность и содержание повышения эффективности расширения производственной деятельности

Любое промышленное предприятие представляет собой совокупность различных подсистем, взаимодействие которых направлено на получение готовой продукции. Управление и контроль, финансы и исследование рынка, хранение и транспортировка одинаково важны. Однако основой работы любого бизнеса является производственная деятельность. Он определяет наиболее важные параметры системы - объемы производства, технологию, качество и стоимость.

Изготовление продукции всегда основано на проведении комплекса этапов, которые выполняются персоналом системы средствами труда или с использованием естественных процессов. В результате из предметов труда получают продукцию с изменением линейных размеров и технического (организационного) состояния.

Производственная деятельность включает в себя: трудовые затраты людей как основу трудового процесса; предметы труда, представляющие собой начальные комплектующие (сырье, заготовки), которые люди превращают в готовые изделия; средства труда, такие как технологическая оснастка, приспособления для выполнения процесса трансформации на производственных стадиях.

Производственная деятельность является многоступенчатой и состоит из непосредственных (основных) процессов изготовления конечной продукции и дополнительных, цель которых - обеспечение выполнения целевой функции предприятия (восстановление оборудования, ремонт инструмента, поставка электроэнергии, водоснабжение и водоотведение, транспортные операции и др.) Как видим, процессы преобразования

начальных продуктов в готовые изделия или услуги происходят на всех уровнях системы, что дает возможность представить любое предприятие как сложную организационную модель взаимосвязанных подсистем.¹

В зависимости от этапов производства различают подготовительные, перерабатывающие и конечные процессы.

Подготовительные процессы базируются на выполнении определенных операций подготовки производственных элементов (изделий, полуфабрикатов, заготовок, работников, оборудования и инструмента) к последующему технологическому процессу.

Перерабатывающие процессы подразумевают выполнение операций по превращению предметов труда по заданному алгоритму в готовую продукцию (т. е. собственно технологический процесс изготовления, ремонта или оказания услуг)

Конечные процессы фиксируются на подготовке результатов переработки в конечную продукцию для последующего использования потребителем (сборка комплектующих, проведение испытаний на работоспособность и функциональность, контроль качества).

Обеспечение оптимального взаимодействия в производственных структурах предприятия достигается формированием специальной схемы обработки - производственного цикла выпуска изделий, продолжительность которого в значительной мере связана с синхронизацией отдельных стадий производства.

Производственный цикл - это основа планирования временных затрат. При расчетах учитывается продолжительность от начальных до конечных элементов производственного процесса (при этом не берется во внимание количество изделий и схема их совместной обработки). Оперировать также вложенными циклами - технологическими и операционными, связанными с затратами времени на соответствующих этапах производства.

¹Яркина Н.Н., Популиди Н.Г. Методологические аспекты механизма обеспечения экономической эффективности предприятия // Символ науки. – 2018. - №3. - С.227-234.

Развитие и расширение производственных процессов еще является одним из методов диверсификации.

Диверсификация производства является мерой, направленной на повышение производственной эффективности, увеличение прибыли или предотвращение банкротства. Диверсификация деятельности предприятия — это одновременное развитие разных видов производства, затрагивающее расширение ассортимента выпускаемых товаров или оказываемых услуг. Товарное разнообразие способствует улучшению экономического положения компании.

Диверсификация – довольно широкое понятие, поэтому разные виды деятельности подразумевают разные формы этого процесса: диверсификацию производства, продукции, инвестиций, бизнеса и так далее. Диверсификацию можно проводить, используя только внутренние ресурсы предприятия, или привлекая сторонние ресурсы.

Существуют три типа организации производства:

- концентрация и централизация;
- диверсификация.

Концентрацией называется сосредоточение производства или капитала в одном месте, доминирование на рынке одной или некоторых фирм. Централизацией является увеличение производственных масштабов путём повышения производительности. Диверсификация — переход от односторонней производственной структуры к многопрофильной деятельности предприятия, и расширение номенклатуры изготавливаемого товара.

Диверсификация бизнеса означает грамотное распределение средств и других ресурсов для расширения линейки выпускаемой продукции. Подобная процедура корректирует деятельность фирмы, а выбранные стратегии позволяют освоить новые направления бизнеса. Диверсифицированной компанией считается предприятие, у которого больше

трети от общего объема продаж приходится на товары и услуги, не связанные с основной деятельностью.

Диверсификация производства обеспечивает:

1. Выживаемость компании в рыночных условиях.
2. Эффективное использование ресурсной базы.
3. Насыщение рынка нужными товарами и услугами, повышение спроса на продукцию.
4. Проведение антимонопольной политики.

Диверсификация производства фирмы – это повышение параметров эффективной работы предприятия. При осуществлении этого процесса, производятся следующие действия:

- перераспределяется внимание на новые направления производства;
- увеличивается ассортимент выпускаемой продукции;
- осуществляется переход на другие рынки сбыта;
- увеличивается степень присутствия на рынке;
- внедряются новые технологии, инновационные производственные методики;
- повышается прибыль;
- предупреждается банкротство.

Цели диверсификации производства зависят от финансовых и производственных возможностей предприятия. К целям относятся:

- обеспечение успешной работы организации;
- усиление конкурентоспособности, расширение активности компании за рамки основного производства;
- получение максимальной прибыли, повышение доходности;
- повышение устойчивости компании;
- экономическая стабильность и финансовая независимость.

С помощью диверсификации производства компании легче выжить в условиях конкуренции. Грамотно управляя предприятием, можно дать ему

возможность функционировать во время экономического кризиса или спада производства без потери работоспособности.

Предпосылками диверсификации производства, которые стимулируют расширение деятельности, являются:

1. Нестабильное развитие экономических отраслей.
2. Уменьшение прибыли в традиционном производстве.
3. Развитие научного и технического прогресса.

Готовых формул для определения готовности предприятия к диверсификации не существует. Однако, считается, что этот процесс можно применять, когда:

- мало возможностей для развития действующего бизнеса;
- открываются новые возможности для того, чтобы повысить потребительскую ценность выпускаемых товаров или упрочить положение среди конкурентов;
- ресурсы и возможности переносятся в другие отрасли;
- внедрение в смежные отрасли сокращает производственные издержки;
- предприятие имеет финансовые и организационные ресурсы для диверсификации.

Всегда следует учитывать тот фактор, что диверсификация трудоёмкая и сложная процедура, приносящая не только дивиденды, но и в некоторых случаях, убытки и проблемы. Диверсифицированное производство может привести компанию и к большим прибылям, и к разрушению.

Поэтому, прежде чем начать этот процесс, необходимо грамотно проанализировать деятельность предприятия и сравнить всевозможные варианты развития. Выбрать наиболее подходящий вариант, детально разобрать его и просчитать возможный результат. Основного эффекта от диверсификации можно добиться, добавляя в инвестиционный портфель компании разные активы. Уменьшение стоимости какого-либо актива компенсируется повышением цены на другой.

При диверсификации производства применяются следующие методы:

1. Адаптация. Используются уже существующие ресурсы, действующие технологические линии адаптируются под расширение продуктовой линейки.

2. Расширение. Для увеличения производственных мощностей докупается оборудование, и повышается качество организации производства.

3. Поглощение. Крупная организация приобретает маленькое предприятие. Это наиболее распространённый метод, способствующий быстрому внедрению на новый рынок.

4. Слияние. Объединяются две компании со схожими параметрами.

5. Присоединение. Организация контролирует деятельность другой компании, при этом оба субъекта остаются независимыми.

Выбор метода диверсификации осуществляется в соответствии с особенностями конкретной компании. Необходимо учитывать специфику деятельности предприятия, количество свободных средств и потребности рынка.

Расширение существующих предприятий - строительство дополнительных производственных мощностей в существующей компании (строительство), а также строительство новых и расширение существующих мастерских и отдельных объектов основного, вспомогательного и сервисного назначения на территории существующих или местных компаний, прилегающих территорий с целью создания дополнительных или новых производственных мощностей. Расширение существующих компаний также включает в себя строительство филиалов и производственных мощностей, которые являются их частью, которые после ввода в эксплуатацию не будут находиться на независимом балансе.

Если в процессе проектной проработки выявилась необходимость и экономическая целесообразность одновременно с расширением предприятия осуществлять реконструкцию действующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, соответствующие работы и

затраты включаются в состав проекта на расширение предприятия, но выделяются в сводном сметном расчете отдельной строкой.

Развитие и расширение предприятия может осуществляться двумя типами: экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивный экономический рост означает простое накопление, как правило, в уже установленных пропорциях (коэффициентах) всех факторов производства: инструментов, предметов труда и рабочих. Индикаторы экстенсивного роста: техническая стагнация, сохранение существующей структуры производства, его дорогостоящий характер и ограниченность ресурсов.

Интенсивный экономический рост основывается на использовании прогрессивного (ресурсосберегающего) оборудования и технологий, научных достижений, научно-технической и экономической информации и повышении квалификации работников. В результате повышается производительность предприятия, включая производительность труда, экономию ресурсов и качество продукции. Интенсивный экономический рост позволяет нам преодолеть ограничения и ограничения экстенсивного развития.

1.2. Техничко-экономические показатели расширения производственной деятельности

Техничко-экономическими показателями называется совокупность характеристик материально-производственной базы предприятия или разрабатываемого проекта. Они принципиально важны как для действующего предприятия, так и для старта. На их базе проводится анализ перспективности компании или производства в целом.

Прежде всего получение эффекта предполагает осуществление затрат, а потом уже получение дополнительной прибыли от проведённого мероприятия. Экономический эффект и есть дополнительная прибыль,

полученная в результате снижения материальных и трудовых затрат, увеличения объёмов производства или качества товара. Каким бы важным ни был экономический эффект, его результат не показывает цену усилий и затрат, при помощи которых он был достигнут.

Поэтому можно сделать вывод, что экономический эффект за год и затраты на его достижение представляют основу подсчёта экономической эффективности. По уровню экономической эффективности можно понять, какие затраты были сделаны для достижения экономического эффекта. С точки зрения экономики, оба этих показателя характеризуют эффективную деятельность предприятия и чаще всего анализируются вместе, так как, анализируя каждый показатель по отдельности невозможно получить общую характеристику организации и оценку её хозяйственной деятельности.²

Объём производства и реализации готовой продукции является основным показателем, определяющим деятельность предприятия. Для установления различных нормированных статей затрат, очень важен такой показатель как объём продаж. Например, таких как расходы на рекламу, представительские расходы, а также для исчисления целого ряда налогов.

Для любого производственного предприятия средства, полученные от реализации готовой продукции - основной источник дохода.

Под термином «экономический эффект» принято понимать результат некоторого хозяйственного процесса, отражающий достижение каким-либо субъектом соответствующих отношений поставленных целей. В среде исследователей есть и иные интерпретации рассматриваемого явления.

Так, некоторые эксперты считают, что экономический эффект — это разница между продуктом хозяйственных активностей и затратами, которые произведены при его изготовлении. То есть он может выражаться в виде прибыли или же, наоборот, убытка.

²Чучулина Е.В., Пискунова А.А. Экономическая эффективность как главный мотив успешности деятельности предприятия на мировом рынке //Вестник научных конференций. - 2017. - № 2-2 (18). - С. 117-119

Есть точка зрения, по которой экономический эффект определяется исходя из результатов инвестирования в тот или иной хозяйственный процесс. Например, вложения в модернизацию производства могут обусловить быструю окупаемость соответствующих инвестиций или же никак не повлиять на увеличение оборотов выпуска товара.

Термин «экономический эффект» может коррелировать с общественной составляющей хозяйственных коммуникаций. Это может прослеживаться на примере ситуаций, когда результатом соответствующих активностей будут некие социальные последствия.

Например, если речь идет об увеличении фабрикой интенсивности выпуска товаров, то вполне вероятно, что появятся и дополнительные рабочие места. Их наличие — один из ключевых критериев успешности социально-экономического развития города, региона или государства в целом.

В классическом смысле эффективность производства - это совокупность экономических показателей, характеризующих производственную и финансовую деятельность компании. Чаще всего под производственной эффективностью понимается рентабельность, которая показывает отношение прибыли к затратам, определяемое в процентах.

Иногда, для лучшего понимания прибыльности, они обеспечивают расчетную прибыль в денежном выражении на единицу вложенных затрат. Проще говоря - какую прибыль приносит каждый рубль затрат.

Эффективность бывает:

1. Общая (абсолютная). Рассчитывается как соотношение общей величины экономического эффекта с размером затрат.
2. Сравнительная. Для её определения за величину экономического эффекта берут экономию, полученную от уменьшения себестоимости продукции, а в качестве затрат выступают какие-либо дополнительные капиталовложения, оказавшие влияние на эту экономию.

Оценка экономической эффективности предполагает использование частных и общих показателей. По личным показателям вы можете определить эффективность использования отдельного ресурса и эффективность любого конкретного продукта. Обобщающие показатели определяют эффективность всех ресурсов и продуктов и эффективность организации в целом. Из общего количества обобщающих показателей необходимо выбрать один, который станет критерием, характеризующим уровень экономической эффективности.

Показатели эффективности могут быть представлены в двух взаимосвязанных частях. Первый касается частных показателей эффективности, характеризующих определенные аспекты производственного процесса, а также использования определенных видов ресурсов. Второй - это обобщенные показатели, определяющие влияние конкретных видов ресурсов на эффективность производства, на формирование которых, в свою очередь, влияют частные показатели.³

Классификация показателей эффективности позволяет надлежащим образом определить группы показателей и использовать их соответствующим образом для оценки эффективности всей компании, а также эффективности использования ресурсов и производства.

Дифференцированные и обобщенные показатели эффективности используются для оценки и анализа экономической жизнеспособности производства. Эффективность использования определенного вида затрат и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности.

³Марр, Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Б. Марр. — М.: Бином. Лаборатория знаний, 2018. — 344 с.

К ним относятся: производительность труда или трудоёмкость, материалоотдача или материалоёмкость продукции, фондоотдача или фондоёмкость, капиталотдача или капиталоемкость.⁴

Таблица 1-Основные финансово и технико-экономических показатели, необходимые для оценки экономической эффективности предприятия

Показатель	Определение
Прибыль	Является частью чистого дохода от реализованной продукции
Рентабельность	Соотношение прибыли и затрат. Её можно определить как по товарной продукции, так и по валовой
Окупаемость затрат	Соотношение объёма валовой продукции и совокупных затрат живого и овеществлённого труда
Норма прибыли	Соотношение дохода и стоимости основных и оборотных фондов
Себестоимость (индивидуальная цена)	Затраты организации на производство и последующую реализацию продукции
Чистая продукция (валовой доход)	Включает в себя чистый доход и фонд оплаты труда. Является источником потребления и накопления
Производительность живого труда	Выражается соотношением объёма продукции к количеству живого труда
Трудоёмкость	Показатель, обратный значению производительности труда, то есть соотношение затрачиваемого рабочего времени к изготовленной продукции

Объем производства и реализации продукции является первым результативным показателем и оказывает влияние на другие результаты производственно-хозяйственной деятельности (рис.1). [1]

Результат	Переменные затраты, соотношение постоянных и переменных затрат, экономия на постоянных затратах Валовая прибыль. Прибыль от продаж. Рентабельность Влияние на структуру активов и пассивов, эффективность использования активов	Результаты
Объем производства и реализации продукции		Затраты
		Прибыль
		Финансовые операции, финансовое состояние
Распределение прибыли Источники финансирования		

Рисунок 1- Взаимосвязь объема производства и реализации продукции с остальными результативными показателями предприятия

⁴Дистергефт Л. В.. Результативность, эффективность, производительность или Что необходимо измерять предприятию // Методы менеджмента качества. — 2018. — № 6. — С. 24–29.

Использование найденных запасов приводит к дополнительному производству и увеличению объема продаж. Таким образом, увеличение производства влияет на снижение затрат, а также на увеличение валовой прибыли. Увеличивается эффективность использования активов и, как следствие, количество финансовых операций.

В результате часть прибыли от реализации продукции является источником финансирования производственной деятельности и приводит к увеличению объемов производства.

Основным обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства является уровень производительности общественного труда.

Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства являются трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и капиталоёмкость.

Дифференцированные показатели эффективности также включают показатели, которые характеризуют относительную экономию определенного типа затрат и ресурсов.⁵

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность). Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находится в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов.

Прибыль в условиях рынка - это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение, в том числе удельного веса увеличения

⁵Каплан, Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан, Роберт С., Нортон, Дейвид П.. — М.: Олимп-Бизнес, 2016. — 304 с.

прибыли, полученной за счет снижения себестоимости. Следует также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли - увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство.

Прибылью принято считать разницу относительно полученных денежных средств и затрат на производство продукции.

Следует отметить, что прибыль считают одним из главных показателей финансовой деятельности предприятия. Сумма прибыли подлежит измерению в денежной форме.

На современном этапе развития экономических отношений, в силу затянувшегося кризиса и стагнации экономики страны, определяющей задачей деятельности каждого предприятия является стремление к получению максимальной выгоды, затрачивая при этом минимальные средства. Данное условие способствует возможности оставаться конкурентно-способными и поддерживать высокий рейтинг в условиях рынка.⁶

Компании, вступающие в экономические отношения на рынке товаров, принято считать товаропроизводителями. Данные предприятия, после процесса производства, установив стоимостную характеристику товара, начинают его реализацию покупателям, в результате чего получают за это денежную сумму, которую принято называть выручкой, следует отметить, что чистой прибылью она еще не является.

При производстве товаров, имеет место существование такого экономического понятия, как себестоимость продукции, в характеристику которого включены все расходы фирмы-производителя, связанные с производством и реализацией имеющихся товаров или услуг.

⁶Шаринова Г.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40871> (дата обращения: 19.03.2017).

Так же, считаем, необходимым рассмотреть все обстоятельства, способствующие получению и неполучению прибыли:⁷

- во-первых, прибыль от проведенной хозяйственной операции фирма может получить, только при условии, если сумма денежных средств полученных от продажи продукции или услуг превышает сумму себестоимости товара;

- во-вторых, при условии, если сумма вырученных денежных средства находится на одинаковом уровне с суммой себестоимости товара, в таком случае прибыль отсутствует, на основании того, что всей вырученной суммой денежных средств фирме-производителю будет необходимо покрыть производственные расходы и расходы, которые связаны с реализацией товаров и услуг;

- в-третьих, при условии превышения суммы затрат над суммой денежных доходов фирмы-производителя, предприятие понесет убытки. Повторение таких финансовых результатов в динамике способно привести фирму к банкротству.

Экономическая категория, к которой можно отнести понятие "прибыль", как для экономики страны в целом, так и для сектора предпринимательства, принято считать самой важной, так как фирмы, которые не получают прибыль признаны абсолютно не рентабельными и не экономичными.

Прибыль предприятия можно представить в качестве своего рода, стимула, который носит двойственное значение:

-в первом случае, в определённых ситуациях, прибыль можно определить как совокупность стимулов к проведению деятельности относительно сферы предпринимательства;

-во втором случае, в определенных ситуациях, в условиях которых прибыль можно представить в качестве эксплуататорской сущности

⁷Сергеева С. С. Факторы роста прибыли предприятия в современных условиях // Международный журнал экспериментального образования. 2012. №8. С. 280-281.

предпринимательского сектора, которая является взаимосвязанной с возможностями предпринимателя завладеть конечным результатом чужих стараний.

Сумма полученной прибыли при любом случае очень тесно связана с уровнем заработной платы.

Прибыль играет огромную роль в государственной деятельности и всех отраслей экономики, особенно ее реального сектора. Именно на основании данного постулата имеет место существование множества трактовок данного понятия с различных точек зрения.⁸

-прибыль является своего рода показателем эффективности а так же финансового результата при завершении процесса различных форм деятельности относительно сферы предпринимательства, с помощью данного показателя можно рассчитать показатели рентабельности работы фирмы;

-прибыль можно признать как наиболее важный источник формирования собственного капитала и развития производственных процессов на предприятии;

-прибыль также можно считать главным источником решения всех проблем, связанных с максимизацией стоимости имущества фирмы, потому что необходим регулярный рост суммы собственных активов предприятия;

-прибыль должна соответствовать признакам постоянства и достаточности, потому что существует очень тесная взаимосвязь между прибылью и собственными средствами. Достижение такой взаимосвязи способно повысить эффективность деятельности фирмы и спасти ее от разорения;

⁸ Мамедов А. А., Трухина Т. Г., Гурлева Е. А. Формирование системы показателей оценки эффективности промышленных предприятий // Молодой ученый. — 2017. — №2. — С. 459-461.

-при помощи суммы полученной прибыли происходит пополнение государственного бюджета, так как налог на прибыль сегодня считается одним из главных составляющих системною налогообложения Российской Федерации.

Прибыль предоставляет возможности по обеспечению:⁹

-полноты доходности относительно государственной системою бюджетов;

-высокий уровень развития потребностей населения относительно различных сфер социального обеспечения, включающих медицинское, образование, науку и т.д.;

-финансовое поддержание относительно развития сектора по обороне государства.

Прослеживается закономерная взаимосвязь относительно твердости национальной денежной единицы страны и объемами прибыли, которая была получена предприятиями и организациями. Увеличение финансового результата является следствием укрепления позиций рубля, признаков сбалансированности показателей на макроэкономическом уровне, снижения инфляционных процессов, улучшение уровня жизни населения страны.

Прибыль, как и любой другой показатель деятельности фирмы, имеет собственные источники формирования. Рассмотрим их более подробно.

В различных трудах современных ученых-экономистов, четко прослеживается сегментирование трех ключевых источников формирования прибыли:

- к первому источнику относят монопольную деятельность предприятия, в рамках которой компания выпускает уникальную продукцию и является единственным товаропроизводителем на рынке. Применение данного источника в абсолютной мере, предоставляет возможность фирме-производителю регулярно обновлять производимые ею

⁹Акатова А. С. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий / А. С. Акатова, Ю. А. Козлова // Молодой ученый. 2014. №4.С. 453-456.

товары. Но, важным условием существования данного вида деятельности является соблюдение условий антимонопольной государственной политики и постоянно растущая конкуренция со стороны других товаропроизводителей;

-второй источник применим практически ко всем компаниям, потому что тесно взаимосвязан с деятельностью по производству и сферой предпринимательства. Постоянный мониторинг конъюнктуры рынка и способность к быстрому ее восприятию принято считать главным залогом по увеличению эффективности использования этого источника.

Главной задачей данного источника является осуществление необходимых маркетинговых исследований.

Суммы полученной прибыли находятся в прямой зависимости от правильного выбора производственного направления, проектирования наилучших условий для продажи товаров и услуг, основываясь на конкуренции, а так же на масштабах производственного процесса и низкой сумме производственных затрат;

- в качестве третьего источника можно обозначить инновационную деятельность организации. В истоках данного направления находится процесс обновления и модернизации выпускаемых товаров, поддержание их конкурентоспособных свойств, увеличение объемов продаж и, как следствие увеличение суммы прибыли.¹⁰

Рентабельность – это показатель, который отражает эффективность предприятия и отражает доходность использования капитала предприятия. Оценка рентабельности дает возможность выявить слабые и сильные стороны бизнеса на этапе создания организации.

Целью любого предприятия в рамках рыночной экономики является получение рентабельности, способной обеспечить ее дальнейшее развитие.

¹⁰Кочубей Е.И. Резервы повышения эффективности производства, принципы их поиска //Проблемную современную экономики. – 2012. – №10. – С.115-119.

Рентабельность состоит из двух элементов с точки зрения бухгалтерского учета. Первым элементом является доход от обычной хозяйственной деятельности предприятия. При этом на величину рентабельности от хозяйственной деятельности оказывает воздействие соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных фондов, запасов.

Под вторым элементом понимается потенциальная рентабельность. Разновидностью потенциального дохода является чрезвычайный доход, который складывается из дохода от реализации активов, безнадежных финансовых обязательств, использования сумм от ускоренной амортизации.

Чтобы оценить результаты финансово-хозяйственной организации и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его элементы.

Для повышения эффективности работы предприятия особое значение имеет выявление резервов увеличения производства и реализации, снижения себестоимости продукции, увеличение прибыли и повышение рентабельности.

На объем рентабельности влияют несколько факторов, которые делятся на внутренние и внешние.

Воздействия на деятельность предприятия рынка, природные условия, государственное управление цен относятся к внешним факторам. Данные факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказать значимое воздействие на величину прибыли и рентабельности.

Факторы, связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять, а также регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и задач называют внутренними.

Внутренние факторы распределяются на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы связаны с основной деятельностью предприятия и к ним относят наличие и использование

средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Внепроизводственные факторы непосредственно не связаны с ними и включают в себя природоохранные мероприятия, штрафы и санкции за несвоевременность выполнения каких-либо определенных обязательств.

Влияние производственных факторов на конечный результат деятельности предприятия делятся на экстенсивные и интенсивные.

Интенсивные факторы воздействуют на формирование, и увеличение прибыли, повышение рентабельности через качественные изменения, то есть повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных материалов, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышения квалификации и производительности труда персонала и более эффективное использование финансовых ресурсов.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения, т.е. объема средств и времени работы средств труда, например, строительство новых цехов и помещений.

Увеличение суммы прибыли от реализации продукции, и понижение ее себестоимости являются основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции.

От роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущение внереализационных убытков, совершенствование структуры предприятия, увеличение качества продукции, поиск более прибыльных рынков сбыта, оптимизация сроков продаж зависит увеличение суммы прибыли.

Процесс расширения способствует как улучшению, так ухудшению показателей эффективности производственной деятельности объединившихся организаций. Ценность большинства предприятий сильно зависит от человеческих ресурсов (профессионализма менеджеров, квалификации работников и инженеров). Смена руководства влечёт за собой пересмотр сложившихся критериев оценки сотрудников и изменение

приоритетов расходования средств, что впоследствии ломает неформальную структуру организации.

Доминирование результата над затратами приносит положительный эффект, критерием оценки которого считается прибыль предприятия. Противоположное соотношение, когда затраты превышают результат, приводит к отрицательному эффекту, например, к убыткам.

Залогом успешного управления любым предприятием (промышленным или общественного питания) является постоянное повышение эффективности производства, а именно, проведение систематического анализа и оценки эффективности используемых оборотных средств, планирование, разработка и внедрение мероприятий по повышению эффективности. Основным направлением повышения эффективности предприятия считается улучшение качества продукции.

1.3. Особенности технико-экономического обоснования деятельности предприятий по производству хлебобулочных изделий

Производство хлеба является старейшей отраслью пищевой промышленности, которая производит продукты питания на ежедневную милю. По количеству компаний, объему и важности выпускаемой продукции хлебопекарная отрасль является одной из ведущих отраслей пищевой промышленности России.

Современные хлебопекарные предприятия представляют собой сложные комплексы, оснащенные технологическим, транспортным, энергетическим, медицинским и вспомогательным оборудованием, а также оборудованием для мониторинга и контроля.

Комплексная механизация и автоматизация производства, внедрение передовых технологий, научная организация труда позволяют повысить эффективность работы, эффективность производства и повысить качество хлебобулочных изделий.

В хлебопекарной промышленности уровень механизации основного производства увеличивается с каждым годом, однако механизация погрузочно-разгрузочных работ на складах и зерновых экспедициях сильно отстает. Доставка хлеба в распределительную сеть предполагает использование физического труда и привлечение большого количества работников.

В этой связи приоритетными направлениями в развитии хлебопекарной промышленности является проектирование и строительство новых предприятий, расширение, техническое перевооружение и реконструкция действующих хлебозаводов, совершенствование ассортимента вырабатываемых изделий, что обеспечит высокую конкурентоспособность в условия современных рыночных отношений.

Процесс производства мини-пекарни понимается как совокупность действий пекарей и работников оборудования, в результате чего сырье, поступающее в пекарню, превращается в хлебобулочные изделия в заданном количестве и с данным имуществом, качеством и ассортиментом в течение определенного периода времени. Производственный процесс, особенно в пекарне, состоит из базовых, вспомогательных и сервисных процессов.

К основному производственному процессу в мини-пекарне относятся процессы, связанные непосредственно с обработкой исходных ингредиентов, которые превращаются в готовую продукцию.

— Вспомогательные процессы мини-пекарни включают ремонт оборудования, уборку помещений и прочие виды работ, которые способствуют течению основных процессов, но сами непосредственно в них не участвуют.

— К обслуживающим процессам в пекарне относят процессы, связанные с транспортировкой, то есть доставкой ингредиентов для производства и готовой продукции и обеспечением энергетическими ресурсами (водой горячей и холодной, электричеством, канализация).

Экономическая эффективность работы мини-пекарни определяется комплексом показателей: насколько эффективно работает предприятие, является ли его деятельность прибыльной или убыточной, насколько высок уровень рентабельности.

Важным показателем, характеризующим работу предприятия, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Себестоимость хлебобулочной продукции зависит от объемов производства и реализации, а так же затрат на это производство.

Себестоимость - важнейший показатель экономической эффективности производства. От её уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы воспроизводства и финансовое состояние. Основными элементами затрат являются финансовые затраты на сырьё и материалы, заработную плату, топливо, электроэнергию и т.д.

Общая оценка производственно-финансовой деятельности предприятия дается на основании анализа показателей прибыли и уровня рентабельности. Показатель прибыли характеризует разницу между ценой реализации продукции, и ее себестоимостью в стоимостном выражении. Прибыль выступает как превышение доходов от продажи товаров над производственными затратами.

Прибыль предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Прибыль является одним из обобщающих оценочных показателей деятельности предприятия.

Рентабельность - показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным и текущим затратам.

Уровень рентабельности производства показывает соотношения между ценой реализации продукции и ее себестоимостью, выраженное в процентах.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности мини-пекарни «Утро»

2.1. Краткая характеристика мини-пекарни «Утро»

2.2. Анализ финансовой деятельности

Для предварительной оценки финансового состояния предприятия представим данные бухгалтерского баланса мини-пекарни «Утро» в виде агрегированных показателей (табл.1).

Таблица 1 – Агрегированный аналитический баланс мини-пекарни «Утро» за 2019 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	11135	24,2	Собственный капитал	11786	25,6
Оборотные активы	34867	75,8	Заёмный капитал	34216	74,4
Баланс	46001	100,0	Баланс	46001	100,0

По результатам предварительной оценки финансового состояния мини-пекарни «Утро» можно сделать следующее заключение.

По данным таблицы 1 доля внеоборотных активов и оборотных составляет соответственно 24,2 и 75,8 %.

Финансовое состояние организации можно предварительно оценивать как, устойчивое в связи с высоким удельным весом собственного капитала (68,5 %). Таким образом, собственный капитал преобладает в источниках финансирования.

В 2019 году активы предприятия по сравнению с 2018 годом возросли на 6,16 %. Сравнивая темп прироста выручки с темпом прироста имущества можно сделать заключение о реальном росте основных показателей

организации. Инвестиционная деятельность мини-пекарни «Утро» эффективна, поскольку при увеличении выручки на 2,76 % рост внеоборотных активов составил 6,57 %, что позволяет сделать вывод о том, что имеющиеся активы стали использоваться более эффективно.

Структура внеоборотных активов соответствует специфике деятельности организации, а именно внеоборотные активы представлены материальной составляющей – 83,8 % в 2018 году и 84,2 % в 2019 г.

Более половины оборотных активов представлены финансовой составляющей, что говорит о мобильности имущества организации мини-пекарни «Утро».

Показатели структуры и динамики основных средств мини-пекарни «Утро» представлены в таблице 2.

Таблица 2– Показатели структуры и динамики основных средств мини-пекарни «Утро»

Актив	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%.	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Основные средства всего:	11530	100	11097	100	-433	96,24
в том числе:						
земельные участки	191	1,65	191	0,13	-	-
здания						
сооружения и передаточные устройства	9821	85,17	8308	74,86	-1513	84,59
Движимое имущество	1518	13,16	2598	23,4	1080	171,14

По данным табл.2 анализ динамики основных средств в анализируемом периоде показывает их устойчивое снижение (3,8 %), опережающий рост выручки (2,76%), что приводит к снижению эффективности их использования.

При изучении состава имущества предприятия особое внимание уделяют состоянию основных средств с точки зрения их технического уровня, производительности, экономической эффективности, физического и морального износа.

Проанализируем движение и техническое состояние основных средств на примере показателей, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчёт показателей физического износа и движения основных средств мини-пекарни «Утро»

№	Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения
1	Основные средства всего, тыс. руб.	11530	11097	-433
2	Начисленный износ всего, тыс. руб.	38	38	-
3	Коэффициент износа	0,028	0,028	-0,0002
4	Коэффициент годности	0,971	0,971	0,0002
5	Коэффициент обновления	0,045	0,064	0,019
6	Коэффициент выбытия	0,005	0,004	- 0,001

Анализ состояния основных средств показывает, что имущество поддерживается в очень хорошем состоянии. Об этом свидетельствует коэффициент годности, который составляет 97,2%. При сумме амортизационных отчислений в отчётном году в 156475748 тыс. руб. коэффициент износа составил 2,83 %, а годности 97,2 %, указывая на

благоприятное их соотношение: большая часть основных средств являются годными к эксплуатации.

Соотношение коэффициентов обновления и выбытия свидетельствует о пополнении производственного комплекса предприятия новыми основными средствами, при этом доля выбывших основных средств (0,4 %) намного ниже поступившей части (6,4 %).

Эффективность использования основных средств мини-пекарни «Утро» характеризуется системой обобщающих коэффициентов, которые описываются показателями отдачи, ёмкости и прибыли.

Расчёт показателей эффективности использования основных средств мини-пекарни «Утро» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели эффективности использования основных средств

№	Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения
1	Фондоотдача	0,243	0,246	0,003
2	Фондоёмкость	4,107	4,060	-0,047
3	Фондорентабельность	0,018	0,020	0,02

Проведенный анализ показал, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом фондоотдача увеличилась на 0,003 пункта. Увеличение фондоотдачи в отчётном периоде вызвано преобладающим темпом роста выручки над темпом роста основных средств. Показатель фондоёмкости снизился по сравнению с 2018 годом на 0,047 пунктов, что говорит о положительной тенденции в развитии предприятия. Всё это говорит об улучшении использования основных средств, что означает также ускорение их оборачиваемости.

Наблюдается общее увеличение фондорентабельности. В отчётном периоде она увеличилась на 0,02 %, и показывает, что на 1 руб. основных

средств в 2018 году приходится 2 % прибыли. Данный рост обусловлен увеличением прибыли от продаж, и ростом среднегодовой стоимости основных средств.

Интенсивность использования оборотных активов оценим на основании данных таблицы 5.

Таблица 5 – Расчёт общих показателей оборачиваемости оборотных активов мини-пекарни «Утро»

№ п/ п	Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
				+,-	%
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	13391	6666	-6725	49,8
2	Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	25543	34867	9324	136,5
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	5,09	5,26	0,17	3,5
4	Длительность одного оборота, дней	807	801	-6	-0,7

По данным таблицы 5 в 2019 году произошло ускорение оборачиваемости оборотных активов на 0,7 оборота, при этом уменьшилась продолжительность одного оборота оборотных активов на 6 дней, что ведёт к повышению эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи.

Таким образом, ускорение оборота оборотных активов позволит предприятию высвободить значительную сумму и, таким образом, увеличить объёмы продаж без дополнительных финансовых вложений, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия. Высвобожденные денежные ресурсы организации постоянно находятся в обороте.

Чтобы более детально проанализировать коэффициент оборачиваемости оборотных активов, рассчитаем частные показатели оборачиваемости по выручке. Данные расчётов представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчёт частных показателей оборачиваемости оборотных активов мини-пекарни «Утро»

№ п/п	Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонение
1	Выручка, тыс. руб.	13391	6666	-6725
2	Число дней в отчетном году, дни	365	365	-
3	Оборотные активы, тыс. руб.	25543	34867	9324
4	Запасы, тыс. руб.	40	147	107
5	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	17849	25815	7966
6	Кредиторская задолженность, тыс. руб.	25226	29087	3861
7	Денежные средства, тыс. руб.	273	25	-248
8	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	4,6	5,3	0,72
9	Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	24,7	23,4	-1,3
10	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	12,3	13,8	1,5
11	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	4,4	4,5	0,1
12	Коэффициент оборачиваемости денежных средств, об.	14,1	19,8	5,7
13	Продолжительность оборота оборотных средств, дни	79	69	-10
14	Продолжительность оборота запасов, дни	15	16	1
15	Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	30	26	-4
16	Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	83	81	-2
17	Продолжительность оборота денежных средств, дни	26	18	-8

По данным таблицы 6 ускорение оборачиваемости оборотных активов связано в первую очередь с ускорением оборачиваемости денежных средств на 5,7 оборота и сокращением продолжительности оборота данных активов на 8 дней.

Также отмечается ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности на 1,5 оборота и сокращение продолжительности оборота данных активов на 4 дня. Чем быстрее оборачивается дебиторская

задолженность, т.е. чем чаще поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату, тем быстрее организация получает денежные средства за свои услуги, и, значит, организация имеет возможность не только оплачивать счета поставщиков из оплат покупателей, но и использовать средства поставщиков. При быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности (26 дней) и медленной оборачиваемости кредиторской задолженности (81 день) первая полностью покрывает кредиторскую задолженность и сверх того служит источником финансирования других элементов оборотных активов. С этой точки зрения ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности улучшает финансовое состояние предприятия.

Общее ускорение оборачиваемости оборотных активов в 2019 году составило 5,3 оборота, что на 0,72 оборота больше аналогичного показателя в предыдущем году.

Обращает на себя факт замедления оборачиваемости запасов на 1,3 оборота. Замедление оборачиваемости запасов может быть вызвано либо снижением реализации, либо затовариванием склада. Огромное влияние на замедление оборачиваемости запасов оказывает и высокая инфляция: организация стремится приобрести запасы заранее по более низким ценам, что приводит к затовариванию.

Анализ денежных потоков организации позволяет установить основные источники притока и направления оттока денежных средств и дать им оценку.

Показатели анализа движения денежных средств мини-пекарни «Утро» приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели движения денежных средств мини-пекарни «Утро» в 2019 г.

Показатели	Общая	Текущая	Инвестиционная	Финансовая
------------	-------	---------	----------------	------------

	сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Остаток ДС на начало 2019 года	75977092	х	х	х	х	х	х
Поступило ДС	3515987162	1871916085	53,2	68702132	1,9	1575368945	44,8
Направлено ДС	3123849720	1696299354	54,3	58315456	1,9	1369234910	43,8
Остаток ДС на конец 2019 года	65029441	х	х	х	х	х	х

По данным таблицы 7 поступления и платежи по текущей деятельности являются основным в деятельности мини-пекарни «Утро».

Структура поступлений и платежей характерна для деятельности организации: в поступлениях преобладает текущая деятельность – 53,2 %, в платежах также 54,3 % - доля текущей деятельности. Анализируемые данные по текущей деятельности свидетельствуют об успешной деятельности организации и вероятности дальнейшего развития за счёт собственных средств.

Так же удельный вес поступлений от финансовой деятельности говорит о том, что организация финансирует свою деятельность за счёт внешних источников.

Пассивный капитал – это источники финансирования имущества предприятия, то есть, показывает за счёт каких средств оно сформировано. В составе источников образования имущества выделяют собственный капитал, заёмные средства и обязательства.

Исследование пассивов мини-пекарни «Утро» необходимо начать с общего анализа их состава и динамики, представленными в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели структуры и динамики пассивов мини-пекарни «Утро»

№	Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения
---	------------	---------	---------	------------

п/п		Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1	Всего источников:	37111	100,0	46001	100,0	8890	123,9
	в том числе:						
1.1.	собственных	11359	30,6	11786	25,62	427	103,75
1.2.	заёмных	25752	69,4	34216	74,38	8464	132,86
	из них:						
1.2.1	долгосрочных						
1.2.2	краткосрочных	25752	69,4	34216	74,38	8464	132,86

По данным таблицы 8 собственный капитал (источники собственных средств) организации в 2019 году составил 11786 тыс.руб., что на 427тыс.руб., или 3,1% выше аналогичного показателя в 2018г.

Заёмный капитал организации является полностью краткосрочным. Величина его за 2019 год возросла на 8464тыс.руб., или на 32,86 %.

Основная часть источников финансирования – заемные средства, которые составили 69,4 % в 2018 году и 74,38 % в 2019 году, что указывает на то, что организация является финансово не устойчивой, то есть зависит от кредиторов и инвесторов.

Преобладание заёмных средств над собственными указывает на нестабильность и неустойчивость организации, высокую зависимость от кредиторов и инвесторов.

Обязательства, которые являются источником финансирования организации, могут дать очень существенную информацию о её настоящем и будущем.

Таким образом, поскольку на последний день анализируемого периода наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трём вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. При этом нужно обратить внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Расчёт относительных показателей финансовой устойчивости мини-пекарни «Утро» представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Расчёт коэффициентов финансовой устойчивости мини-пекарня «Утро»

Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,696	0,677	-0,019	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	-16,3	-17,2	-0,86	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-4,37	-5,1	-0,73	$\geq 0,1$
Коэффициент манёвренности	-0,035	8,6	8,63	$\geq 0,3$

Коэффициент автономии показывает долю активов организации, которые покрываются за счёт собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счёт заёмных средств. По данным таблицы 9 в 2019 году, как и в 2018 году, коэффициент автономии соответствует нормативному значению и говорит о высокой доли средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации – 69,6 % в 2018 году и 67,7 % в 2019 году. Полученное здесь значение говорит о слишком осторожном отношении мини-пекарни «Утро» к привлечению заёмных денежных средств (собственный капитал составляет 67,7 % в общем капитале организации).

Снижение коэффициента автономии за весь рассматриваемый период составил 0,019.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов и затрат показывает какая доля запасов и затрат финансируется за счёт собственных источников. Рассчитывается, как отношение величины собственных оборотных средств, к величине запасов и затрат. По данным расчётов коэффициент обеспеченности материальными запасами и затратами для рассматриваемой организации не удовлетворяет нормативным значениям: организация не в состоянии обеспечивать запасы собственными оборотными средствами, что может свидетельствовать о неустойчивом финансовом состоянии.

Коэффициент обеспеченности оборотных средств также не соответствует нормативному значению и отражает наличие у организации недостатка собственных оборотных средств.

Исследуемая организация характеризуется отрицательными значениями коэффициента манёвренности – организация не способна поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счёт собственных источников.

Причинами дефицитности баланса являются:

- 1) несбалансированность наиболее ликвидных активов и кредиторской задолженности. Можно заявить, что организация имеет большую кредиторскую задолженность, которая выступает ключевым источником финансирования деятельности организации, что, безусловно, достаточно рискованно;
- 2) несбалансированность запасов и долгосрочных кредитов и займов;
- 3) дефицит собственного капитала.

Относительные показатели ликвидности мини-пекарни «Утро» представлены в таблице 10

Таблица 10 – Расчёт коэффициентов ликвидности мини-пекарни «Утро»

Наименование коэффициента	2018 г.	2019 г.	Нормативные значения	
			отечественные нормативы	зарубежные
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,411	0,401	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	0,373	0,372	$\geq 0,7- 0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	0,126	0,124	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств можно погасить немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам. По данным таблицы 10 значение коэффициента за период с 2018 года по 2019 год уменьшилось на 0,01 и составило 0,401 пункта, т.е. предприятие снизило свою платежеспособность и было в состоянии немедленно выполнить свои текущие обязательства за счёт денежных средств на счетах в 2018 году на 41,1 %, а в 2019 году на 40,1 %. Уровень данного показателя не соответствует нормативным значениям.

Коэффициент критической ликвидности, который так же может носить название срочной или быстрой ликвидности показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим, при этом исходят из предположения, что товарно-материальные запасы вообще не имеют никакой ликвидационной стоимости.

В 2018 году данный коэффициент не удовлетворял нормативным условиям – 0,37 %, следовательно, столько краткосрочных обязательств мини-пекарни «УТРО» могло погасить по мере погашения дебиторской задолженности. К тому же в 2019 году произошло снижение данного показателя на 0,0017 пунктов. То есть в 2019 году только 37,2 % краткосрочных обязательств мини-пекарни «УТРО» могла погасить по мере

погашения дебиторской задолженности. Уровень данного показателя не соответствует нормативным значениям.

Коэффициент текущей ликвидности показывает в состоянии ли предприятие покрыть свои обязательства, используя лишь оборотные активы.

По данным таблицы 10 данный коэффициент не соответствует нормативным значениям, что указывает на то, что организация не способна погасить свои краткосрочные обязательства за счёт использования текущих активов. Так же следует отметить, что в течение анализируемого периода данный коэффициент имеет тенденцию к снижению.

Сравнительный анализ задолженностей организации позволяет определить её позицию с точки зрения коммерческого кредитования, то есть установить, является ли организация нетто-заёмщиком (превышение кредиторской задолженности) или нетто-кредитором (превышение дебиторской задолженности).

В таблице 11 представлен сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 11 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей мини-пекарни «Утро»

№ п/п	Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода, тыс.руб.	137517357	419586531
2	Сумма отчетного периода, тыс.руб.	138687316	441612707
3	Темп роста, %	100,8	105,3
4	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	0,32	3,05

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей мини-пекарни «Утро», приведённый в таблице 11, показывает, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую, а значит организация является нетто-заёмщиком, что безусловно выгодно с точки зрения затрат на финансирование бизнеса, особенно в периоды роста цен, однако весьма рискованно с точки зрения возможности своевременно платить по

обязательствам, так как кредиторскую задолженность организация должна погашать независимо от величины дебиторской задолженности. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к снижению финансовой независимости и устойчивости предприятия.

По данным табл.11 в течение анализируемого периода дебиторская задолженность росла более медленными темпами, чем кредиторская, что привело к превышению кредиторской задолженности над дебиторской.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей неоптимальное (0,32). Преобладание кредиторской задолженности над дебиторской говорит о нерациональном использовании средств, недостаточной платежеспособности предприятия. Но, как показали расчёты выше, оборачиваемость дебиторской задолженности превышает оборачиваемость кредиторской задолженности, что говорит о том, что за счёт дебиторской задолженности предприятие может погасить кредиторскую задолженность.

Таким образом, оценивая финансовое состояние мини-пекарни «Утро» через абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, следует сделать вывод, что организация находится в недостаточно устойчивом финансовом положении.

2.3. Анализ хозяйственной деятельности

Деятельность организации в разрезе отдельных видов произведенной продукции представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Объем реализации хлебопекарной продукции

Показатели	2018 год		2019 год		Отклонения	
	Сумма,тыс.	%	Сумма,тыс.р	%	Сумма,тыс.р	%

	руб.		уб.		уб.	
Хлеб	2588	58	2932	59,6	344	13,3
В т.ч.						
Классические хлеба	1330	29,8	1481	30,1	151	11,4
Национальные хлеба	830	18,6	984	20,0	154	18,6
Порционные хлеба	428	9,6	467	9,5	39	9,1
Батоны	607	13,6	738	15,0	131	21,6
Сдоба, слоеные и кондитерские изделия	1017	22,8	1151	23,4	134	13,2
Прочая продукция	250	5,6	99	2,0	-151	-60,4
Всего	4462	100,00	4920	100,00	458	10,3

По данным, представленным в таблице 13, можно сделать следующий вывод. Производство хлебопекарной продукции на предприятии мини-пекарня «Утро» распределилось следующим образом – основную часть дохода (59,6%) приносит производство хлеба, объем реализации этого вида продукции составил в 2019 году 2 932 тыс. руб., 23,4% от всего объема приходится на производство сдобы, слоеных и кондитерских изделий – 1 151 тыс.руб., 15% или 738 тыс.руб. составил доход от выпечки батонов и 99 тыс.руб. (2%) – от производства прочей продукции.

Можно отметить изменение в динамике себестоимости на 8,7% в сторону увеличения. Следует отметить увеличение себестоимости по всем статьям затрат. В 2019 году организация значительно увеличила сумму материальных затрат (на 9,1%). Это связано с увеличением объема производства. Показатель заработной платы увеличился за счет увеличения

производственного персонала на 1 штатную единицу. Амортизация увеличилась в 2019 году на 5%.

Предприятие ежегодно рассчитывает среднесписочную численность персонала, учитывая мероприятия развития и возможности изменения списочной численности персонала исходя из загруженности работников. В таблице 2.20 представлено количество работающих в 2018 и 2019 годах.

В состав административного персонала входят 2 человека – руководитель и бухгалтер их доля в общей численности персонала составляет 28,6%.

Таблица 13 –Количество работающих в организации

Наименование	Количество, чел	
	2018 год	2019 год
Административный персонал	2	2
Младший обслуживающий персонал	1	1
Производственный персонал	3	4
Итого	6	7

По данным таблицы 13 всего в 2019 году на предприятии работало 7 человек. Исходя из специфики предприятия, производственный персонал составляет большую долю от общего числа работающих – 4 человека (57,1%), к младшему обслуживающему персоналу относится уборщица помещений.

Возраст производственного персонала колеблется в диапазоне от 22 до 37 лет.

2.4. Оценка эффективности деятельности предприятия

Эффективность и развитие предприятия отражают показатели: выручка, прибыль, деловая активность и рентабельность.

Абсолютные показатели выручки и прибыли, их тенденция позволяют оценить в целом об успешности деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов мини-пекарни «Утро» представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ финансовых результатов мини-пекарни «Утро»

Показатели	2018 г.	2019г.	Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от продажи	13391	6666	-6725	49,8
Себестоимость продаж	9009	3731	-5278	41,4
Валовая прибыль (убыток)	4382	2935	-1447	66,9
Коммерческие расходы	16798	15871	-927	94,5
Управленческие расходы				
Прибыль (убыток) от продаж	11489	13883	2394	120,8
Доходы от участия в других организациях				
Проценты к получению				
Проценты к уплате	-18	-191	-173	1061
Прочие доходы	12005	15979	3974	133,1
Прочие расходы		1350	1350	100
Прибыль (убыток) до налогообложения	496	575	79	115,9
Текущий налог на прибыль	100	115	15	115
Чистая прибыль (убыток)	329	427	98	129,8

По данным таблицы 14 за весь рассматриваемый период наблюдалось заметное снижение выручки, составившее 6725 тыс.руб. – до 6666тыс.руб. Структура доходов вполне типична для организации. В ней преобладают доходы от обычных видов деятельности.

По сравнению с прошлым периодом в текущем снизилась сумма затрат на реализацию продукции, услуг на 1,2 %. Однако, сравнивая темпы прироста выручки (2,76%) и расходов организации (1,2 %), можно заметить, что соотношение между двумя этими показателями оптимально (рост расходов не превышает), что и привело к тому, что показатели прибыли возросли в большей степени, чем выручка: валовая прибыль увеличилась на 13,0 %, прибыль от продаж – на 19,5 %, прибыль до налогообложения на 21,5 %, чистая прибыль – на 18,7 %.

В структуре выручки себестоимость продаж уменьшилась на 0,6 процентных пункта, управленческие расходы 0,2 процентных пункта, прибыль от продаж соответственно выросла на 0,8 процентных пункта.

Увеличение как балансовой, так и чистой прибыли является одним из главных индикаторов улучшения финансового состояния мини-пекарни «Утро».

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

Показатели деловой активности связаны со скоростью оборота средств: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится условно-постоянных расходов, а значит - тем выше финансовая эффективность предприятия.

В таблице 15 представлены показатели деловой активности мини-перкани «Утро».

Таблица 15 – Показатели деловой активности ООО «Утро»

№ п/п	Показатели	2018 г.	2019г.	Отклонения
1	Коэффициент деловой активности	0,304	0,293	-0,010
2	Фондоотдача основных средств	0,243	0,246	0,003
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	61,02	63,15	2,13
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,412	0,411	-0,001
5	Коэффициент оборачиваемости заёмных средств	0,946	0,861	-0,085

Анализируя показатели деловой активности мини-пекарни «Утро», можно сделать вывод, что на период 2019 года данные табл.15 показывают увеличение некоторых показателей оборачиваемости: повысилась оборачиваемость оборотных активов (с 61,02 до 63,15 пункта), фондоотдачи (с 0,243 до 0,246 пункта). Тенденцию снижения имели коэффициент оборачиваемости собственного капитала (с 0,412 до 0,411 пункта), деловой активности (с 0,304 до 0,293 пункта). Следует отметить снижение оборачиваемости заёмных средств на 0,085 пункта.

Данные об оборачиваемости активов в среднем за два последних года свидетельствуют о том, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 1249 календарных дней. При этом в среднем требуется 17 дней, чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов.

Причинами таких высоких показателей оборачиваемости является высокая операционная эффективность в использовании имеющегося имущества.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Рентабельность компании показывает степень прибыльности его деятельности. Анализ рентабельности позволяет оценить соотношение получаемых предприятием доходов и вложенного в предприятие капитала.

Показатели рентабельности мини-пекарни «Утро» представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Показатели рентабельности мини-пекарни «Утро»

№ п/п	Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения
1	Рентабельность продаж, %	7,82	8,99	1,16
2	Рентабельность текущей (основной) деятельности, %	9,24	10,78	1,54
3	Рентабельность активов, %	0,98	1,47	0,57
4	Рентабельность собственного капитала, %	0,004	0,011	0,007

Все показатели рентабельности за последний год, приведённые в таблице 16, имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает организация с каждого рубля проданной продукции. Проводимая мини-пекарней «Утро» политика по повышению эффективности деятельности и оптимизации издержек обеспечила опережающий темп роста доходов над расходами и положительную динамику показателя рентабельности от продаж за 2019 год. К уровню 2018 года увеличение составило 0,01 процентных

пункта. Причём данный показатель соответствует принятому значению для данной отрасли (не менее 4 %).

Рентабельность основной деятельности показывает величину прибыли, которую получит организация на единицу стоимости капитала (все виды ресурсов организации в денежном выражении). Рентабельность основной деятельности мини-пекарни «Утро» в 2019 году составила 10,78 %, что на 1,54 процентных пункта выше аналогичного показателя 2018 года. Стоит отметить, что данный показатель соответствует принятому значению для данной отрасли (2 % и более).

Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации. Данный показатель ещё называют нормой прибыли. По данным расчётов произошёл рост рентабельности активов на 0,57 процентных пункта. Рост данного показателя связан с увеличением чистой прибыли организации, сокращением себестоимости, с ростом тарифов, с ростом оборачиваемости активов. Однако данный показатель не соответствует принятому значению для данной отрасли (не менее 4 %).

Рентабельность собственного капитала – коэффициент, который показывает величину прибыли, которую получит организация на единицу стоимости собственного капитала.

Он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Данный коэффициент по сравнению с прошлым годом увеличился на 0,007 процентных пункта, однако принятому значению для данной отрасли не соответствует (15 % и более).

2.5. Заключительная оценка финансово-хозяйственной деятельности мини-пекарни «Утро»

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности мини-пекарни «Утро» за весь рассматриваемый период.

С исключительно хорошей стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют следующие показатели:

- коэффициент автономии имеет оптимальное значение;
- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;
- положительная динамика рентабельности продаж;
- коэффициент покрытия инвестиций имеет хорошее значение (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 61 % от общего капитала организации).

Показатели результатов деятельности организации, имеющие положительные значения:

- за последний год получена прибыль от продаж, причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом;
- рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения на рубль выручки организации.

Анализ выявил следующие отрицательные показатели финансового положения и результатов деятельности организации:

- не укладывается в нормативное значение коэффициент абсолютной ликвидности;
- низкая рентабельность активов (за 2018 год);
- отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов организации.

Среди показателей финансового положения организации, имеющих критические значения, можно выделить такие:

- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, , характеризуется как критическое;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности значительно ниже нормального значения;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности значительно ниже нормы;
- активы организации не покрывают соответствующие им по сроку погашения обязательства;
- крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

Таким образом, финансовое положение мини-пекарни «Утро» следует признать неустойчивым, а ликвидность организации – недостаточной.

Одной из первоочередных задач на сегодняшний день является сбалансированное движение денежных средств и эффективное, а зачастую жёсткое управление оборотным капиталом.

Ключевыми подходами к управлению финансовыми потоками в мини-пекарни «Утро» являются:

- управление материальными запасами;
- управление взысканием дебиторской задолженности;
- управление погашением кредиторской задолженности;
- управление авансированием;
- управление займами и кредитами;
- управления остатками денежных средств.

Назначение этих инструментариев, которые являются элементами управления оборотными средствами и их источниками, заключается в решении двух основных задач: обеспечение потребности компании источниками финансирования за счёт максимального сокращения финансового цикла для скорейшего высвобождения денежных средств и направления их на финансирование своей текущей и инвестиционной

деятельности, а также изменение структуры обязательств в сторону долгосрочных пассивов в целях повышения ликвидности компании.

С позиции ликвидности и платежеспособности проводимая мини-пекарней «Утро» финансовая политика должна обеспечить потребности финансирования компании, соответствующие её динамичному развитию, а также поддержать способность отвечать по своим обязательствам.

В рамках своей деятельности мини-пекарня «Утро» должно находить возможность для повышения эффективности управления капиталом и снижения производственного цикла. Это снижение периода оборачиваемости выданных авансов и увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Приоритетной задачей является и управление взысканием дебиторской задолженности с покупателей и заказчиков. При этом наиболее эффективно соблюдение следующего правила: период оборачиваемости кредиторской задолженности должен быть больше периода оборачиваемости дебиторской задолженности. Такое неравенство позволит обеспечивать дебиторскую задолженность (замороженные средства) бесплатными денежными средствами и часть своего оборотного капитала.

Для оптимизации управления запасами в мини-пекарни «Утро» необходимо разработать ряд мероприятий, которые включают в себя минимизацию и нормирование удельного веса запасов в себестоимости продукции, нормирование, мониторинг и жёсткий контроль величины запасов по мини-пекарни «Утро» в целом и филиалам, а также вовлечение старогодных материалов в хозяйственный оборот.

В качестве резервов повышения финансовой стабильности мини-пекарни «Утро» можно рассмотреть такие классические методы, как усиление претензионной работы по взысканию дебиторской задолженности с покупателей и заказчиков, сокращение административно-управленческих расходов (НИОКР, общехозяйственные договоры, командировочные расходы, расходы на коммуникационную и выставочную деятельность и др.),

а также привлечение средств на затраты по формированию инвестиционных активов, для снижения расходов текущего периода и повышения финансового результата деятельности компании.

3. Проектная часть. Разработка пути повышения эффективности деятельности предприятия за счет расширения производства

3.1. Описание мероприятий

Комплексная оценка деятельности предприятия, проведенная в аналитической части работы, позволила выявить ряд проблем в управлении экономической эффективностью предприятием и определить основные пути их решения.

Так, в ходе анализа были определены такие проблемы как некачественная политика управления оборотными активами предприятия в краткосрочном плане и нерациональное использование полезной площади имеющегося в собственности помещения.

В первую очередь при решении обозначенных трудностей необходимо провести качественное исследование рынка хлебопекарной продукции, на основании которого выработать оптимальные предложения по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Утро».

Российская Федерация обладает мощным сегментом хлебопекарного производства. На сегодняшний день в России насчитывается около 13 тысяч субъектов хлебопечения (из них 94% – это малый и средний бизнес), на которых занято около 300 тысяч человек.

По оценке Российской гильдии пекарей и кондитеров (далее – РОСПиК), произведенной с учетом итогов выборочного исследования Росстата по бюджетам домашних хозяйств, а также объемов розничной торговли, рынок хлебобулочной продукции в России достигает 11,48 млн. тонн ежегодно в натуральном исчислении и 685,4 млрд. руб. в стоимостном. По данным Росстата, в 2019 году объем производства хлеба и хлебобулочных изделий только на средних и крупных предприятиях (так называемый индустриальный сегмент) составил 6,5 млн. тонн. При этом доля индустриального сегмента показывает среднегодовые темпы снижения на

2%. В то время, как среднегодовые темпы объемов продукции хлебопекарных предприятий малого бизнеса возросли на 6,7%.

На территории Республики Хакасия и юга Красноярского края хлебопечение представлено как крупными предприятиями, так и организациями малого и среднего бизнеса. В результате активного появления на рынке небольших пекарен многие крупные хлебозаводы вынуждены сокращать выпуск продукции. В то же время только крупные хлебозаводы способны выпускать широкий ассортимент хлебобулочной продукции, в том числе по сложной технологии, и именно они выполняют социальную функцию, особенно в больших городах.

Хлебопекарное производство в Республике Хакасия набирает обороты: за последние годы в городах республики увеличилось количество предприятий по производству хлебобулочных и кондитерских изделий.

Самыми известными предприятиями по изготовлению хлебопекарной и кондитерской продукции в республике являются ОАО «Хлеб» (г.Абакан), «Горячий хлеб» (г.Абакан), «Смирновский хлеб» (г.Черногорск), «Хлебный мир» (г. Абакан), ИП Саргсян С.Г., ООО «Абазинский хлебозавод» (г. Абаза), производственно-торговая компания «Сладкарница» (г. Абакан), магазин-пекарня «Домашняя» (г. Абакан), ООО «Хлебный дом» (г. Абакан), пекарня «Пекарь» (г. Абакан).

По результатам аналитических расчетов, отраженных в научной публикации кандидата экономических наук Торгово-экономического института Сибирского Федерального университета А.Е. Пучковской «Современные подходы к определению емкости рынка хлеба и хлебобулочных изделий Республики Хакасия и юга Красноярского края», среднегодовой темп роста производства хлеба и хлебобулочных изделий в 2020 году составляет 110,7%. Таким образом, 110,7% является прогнозным значением увеличения товарооборота.

Согласно вышесказанному, можно сделать вывод, что производство хлебобулочных изделий является одной из наиболее выгодных и перспективных отраслей отечественной пищевой индустрии.

Исследуемое предприятие – мини-пекарня «Утро» располагает двумя поточными линиями по производству хлебобулочных изделий.

Производство работает в одну смену. Предприятие оснащено достаточно современным оборудованием.

К положительным сторонам местонахождения предприятия относятся доступность рабочей силы, близость к потребителям, источникам сырья, широкие транспортные возможности.

К основным преимуществам производимых предприятием хлебобулочных изделий по сравнению с конкурентами относятся:

- высокое качество предлагаемой продукции;
- предусмотрена быстрая реализация по Республике Хакасия и югу Красноярского края;
- предложение хлебобулочных изделий по ценам ниже конкурентов, а также гибкую систему скидок для крупно оптовых покупателей.

Основные средства предприятия составляют основу его материально-технической базы, рост и совершенствование которых является важнейшим условием повышения качества и снижения себестоимости производимой продукции.

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Нарращивание объемов производства, повышение эффективности деятельности предприятия невозможно без укрепления производственной базы – пополнения, модернизации и обновления основных производственных фондов.

Продукция мини-пекарни «Утро» предназначена для всех потребителей, независимо от возраста и пола. В настоящее время рынок

хлебобулочных изделий функционирует постоянно, независимо от времени года, уровня спроса, экономической ситуации в стране. Исследование рынка может быть таким же сложным, дорогим и длительным, как и научное исследование, и создание самого товара. Однако производить вслепую, без знания рынка – значит заранее обречь себя на неудачу. Предприятие, прежде всего, должно знать потенциал рынка, а также ту долю рынка, которая уже занята конкурентами.

С целью анализа рынка в рамках написания выпускной квалификационной работы было проведено маркетинговое исследование. В ходе исследования было опрошено 50 респондентов в возрасте от 25 до 67 лет. Респонденты мужского пола составили 46% от общего числа опрошенных, женского пола – 54%.

Маркетинговое исследование показало, что важнейшими критериями при покупке хлебобулочных изделий являются: свежесть (25%), вкус (18%), внешний вид (17%), полезность (16%), цена (15%), упаковка (9%).

Рейтинг основных критериев при покупке хлебобулочных изделий представлен на рисунке 3.

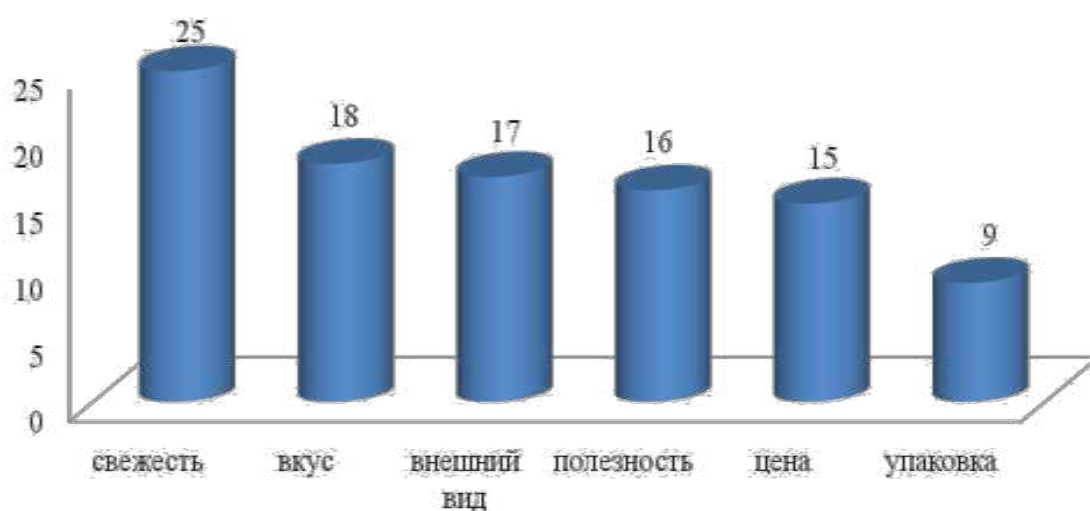


Рисунок 3 – Рейтинг основных критериев при покупке хлебобулочных изделий, %

Также были исследованы предпочтения места покупки хлеба и хлебобулочных изделий. Ответы респондентов представлены в виде диаграммы на рисунке 4.

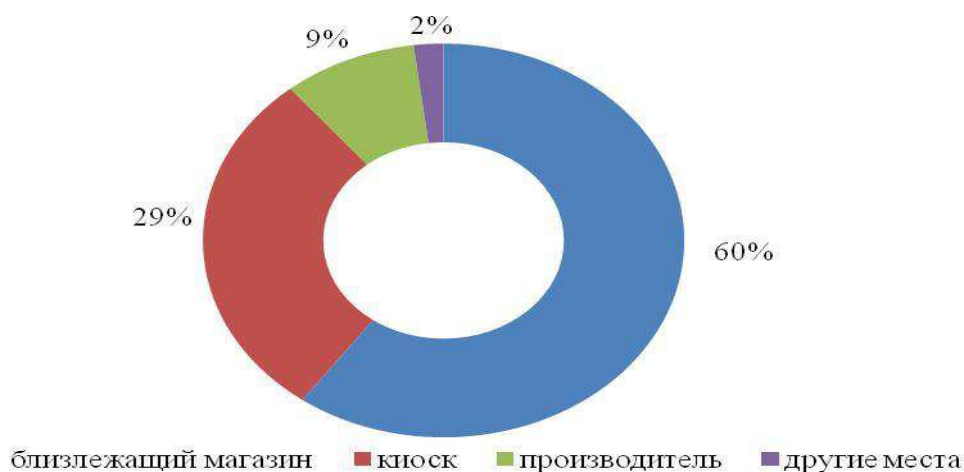


Рисунок 4 – Предпочтительные места покупки хлеба и хлебобулочных изделий, %

По данным рисунка 4, 60% потребителей предпочитают покупать хлеб и хлебобулочные изделия в близлежащих магазинах, 29% - покупают в киосках, остальная часть населения приобретает непосредственно в пекарнях (9%) и в других местах (2%).

Кроме этого в ходе проведения маркетингового исследования было выявлено, что наиболее важным фактором при покупке хлебобулочных изделий 50% респондентов называют качество, 36% - близость магазина, 10% - цену и только 4% называют имя производителя.

Таким образом, на основании анализа рынка хлеба и хлебопекарной продукции в России, Республике Хакасия и юге Красноярского края, можно сделать вывод о том, что увеличение объемов производства весьма актуально в сложившихся условиях рынка.

Перед мини-пекарней «Утро» стоит задача занять прочную позицию на рынке хлебобулочных изделий с увеличенным объемом продукции, основной

упор в реализации которой должен делаться на низкие цены при сохранении ее качества.

Таким образом, решение обозначенной задачи видится в приобретении двух новых печей для производства кондитерских и хлебобулочных изделий. Это позволит повысить эффективность деятельности предприятия за счет увеличения объемов производства и снижения себестоимости единицы продукции, а также решить вопрос рационального использования свободных площадей.

В результате управленческого анализа был выявлен факт того, что в настоящее время на предприятии не используется 20 кв.м. полезной площади.

Этого достаточно для размещения двух хлебо-пекарских печей и оборудования одного рабочего места для пекаря.

Анализ рынка хлебопекарного оборудования показал, что целесообразно остановить выбор на ротационных печах серии «Муссон-ротатор» модели 99Н-01.

Печи хлебопекарные ротационные «Муссон-ротатор» предназначены для выпечки широкого ассортимента кондитерских и хлебобулочных изделий.

Выбранная категория печей являются печами европейского класса, что обуславливается современной конструкцией печи, обеспечивающей высокое качество, равномерность выпечки и высокую надежность. В конструкции печи реализованы все лучшие достижения европейской конструкторской мысли и ноу-хау российских разработчиков в области проектирования хлебопекарных печей.

В печи реализована классическая, хорошо зарекомендовавшая себя, схема конвекции воздуха. Воздушный тракт и пекарная камера печи «Муссон-ротатор» полностью изготовлены из нержавеющей стали, в отличие от многих отечественных производителей, которые применяют нержавеющую сталь для изготовления только пекарной камеры.

Все печи комплектуются двухскоростным вентилятором, с помощью которого возможно реализовать технологию пароувлажнения с принудительной «мягкой» циркуляцией воздуха и пара в пекарной камере при низких скоростях потока.

Печи «Муссон-ротатор» имеют увеличенную теплоизоляцию. Толщина теплоизоляции: боковые стенки -100 мм., крыша печи - 250мм. Для обеспечения надежной фиксации боковых панелей применяется их винтовое крепление к корпусу печи.

Приобретение данного оборудования позволит увеличить объем производимой продукции, тем самым повысив эффективность деятельности всего предприятия в целом.

3.2. Технико-экономический расчет

Увеличение объемов производства мини-пекарни предполагает приобретение основных средств – двух ротационных печей «Муссон-ротатор» модели 99Н-01. Стоимость одной печи составляет 792,1 тыс.руб. Следовательно, затраты на приобретение двух единиц оборудования составят 1 584,2 тыс.руб.

Чистая прибыль предприятия за 2019 год составила 1 744 тыс.руб. Из этих средств на развитие предприятия может быть направлено не более 50% или 872,2 тыс.руб.

Привлечение недостающих денежных средств в размере 712 тыс.руб. на обновление производственного комплекса предприятия представляется возможным с помощью привлечение кредита.

Руководитель Мини-пекарни «Утро» является корпоративным клиентом кредитной организации ПАО «Сбербанк России». Таким образом, для приобретения нового оборудования воспользуемся кредитным продуктом для малого бизнеса «Бизнес-актив» сроком на 12 месяцев со ставкой по кредиту 15,2% годовых.

Финансирование по программе «Бизнес-Актив» осуществляется под залог приобретаемого оборудования.

Данные для расчета платежей по кредиту приведены в таблице 18.

Таблица 18 – Данные для расчета платежей по кредиту

Показатель	Значение
Сумма кредита, тыс. руб.	712,0
Кредитный период, лет	1
Кредитная ставка, годовых, %	15,2

Рассчитаем платеж по кредиту.

Кредитный платеж рассчитывается по формуле 3.1:

$$КП = \frac{СК + СК * К_{ст}}{К_{период}} \quad (3.1)$$

где: КП – кредитный платеж, тыс. руб.;

СК – сумма кредита, тыс. руб.;

Кст – кредитная ставка, %;

Кпериод – кредитный период, лет.

Кредитный платеж составит:

$$КП = \frac{712 + 712 * 15,2\%}{1 \text{ год}} = 820,2 \text{ тыс. руб./год}$$

Таким образом, платеж по кредиту составит 820,2 тыс. руб.

В себестоимость продукции целесообразно включить не полную сумму кредитного платежа, а лишь процент по кредиту, так как цель привлечения кредита – приобретение хлебопекарного оборудования для расширения ассортимента и снижения себестоимости изготовления хлебобулочных изделий, а сумму, необходимую для его приобретения необходимо включить в себестоимость в виде амортизационных отчислений.

Проценты по кредиту рассчитаем по формуле 3.2:

$$K\% = \frac{СК * K_{ст}}{K_{период}} \quad (3.2)$$

где: $K\%$ – сумма процента за кредит, тыс. руб.;

$СК$ – сумма кредита, тыс. руб.;

$K_{ст}$ – кредитная ставка, %;

$K_{период}$ – кредитный период, лет.

$$K\% = \frac{712 * 15,2\%}{1 \text{ год}} = 108,2 \text{ тыс. руб./год}$$

Срок полезного использования печей «Муссон-ротор» составляет 15 лет. Ежегодные амортизационные отчисления приобретаемого оборудования рассчитаем по формуле 3.3.

$$AO = \frac{БС * На}{100}, \quad (3.3)$$

где: $БС$ – балансовая стоимость имущества, тыс. руб.;

$На$ – норма амортизационных отчислений, %.

$$AO = \frac{1584,2 * 15}{100} = 237,6 \text{ тыс. руб.}$$

Приобретение нового оборудования требует увеличения работников на одну штатную единицу.

Рассчитаем заработную плату работника, привлекаемого непосредственно для обслуживания нового оборудования, по формуле 3.4.

$$ФОТ_{пп} = 12 * Ч * З, \quad (3.4)$$

где: $ФОТ_{ПП}$ - фонд оплаты труда работника, обслуживающего данное оборудование, руб.;

$Ч$ - численность работников, непосредственно занятых на обслуживании данного оборудования, чел.;

$З$ - средняя заработная плата за месяц, руб.

Годовой фонд оплаты труда составит:

$$ФОТ_{ПП} = 12 * 1 * 20 = 240 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, увеличатся и отчисления на социальные нужды. Они составят 72,5 тыс. руб.:

$$240 \text{ тыс.руб.} \cdot 30,2\% = 72,5 \text{ тыс.руб.}$$

Общие затраты на приобретение двух ротационных печей представим в таблице 19.

Таблица 19 – Общие затраты на приобретение оборудования

Наименование затрат	Сумма, тыс.руб.
Стоимость оборудования	1584,2
Проценты за пользование кредитом	108,6
Затраты на оплату труда	240,0
Отчисления на соц.нужды	72,5
Всего	2005,3

По данным из таблицы 19 можно сделать вывод, что общие затраты на приобретение двух ротационных печей и введение в штат одного сотрудника составят 2 005,3 тыс.руб.

Приобретение данного оборудования и вовлечение в штат еще одного работника, позволит увеличить объем производства в соответствии с темпами роста рынка хлеба и хлебобулочной продукции – 110,7%.

При определении себестоимости хлебобулочных изделий с учетом приобретения нового оборудования помимо рассчитанных выше данных примем в расчет увеличение материальных затрат на 7% (сюда входит увеличение объема сырья и увеличение затрат на электроэнергию).

Себестоимость хлебобулочных изделий с учетом приобретения нового оборудования представим в таблице 20.

Таблица 20 – Себестоимость хлебобулочных изделий с учетом приобретения нового оборудования

Статьи затрат	Сумма, тыс.руб.	% к полной себестоимости
Сырье и материалы	1363,2	39,8
Затраты на оплату труда	1663,5	48,6
Амортизация	279,6	8,2
Процент за кредит	108,2	3,2
Прочие производственные расходы	8,0	0,2
Полная себестоимость	3422,5	100,00

По расчетам, представленным в таблице 20 видно, что себестоимость хлебобулочных изделий в I прогнозный год составит 3 422,5 тыс. руб.

Спрогнозируем себестоимость производства хлебобулочных изделий на 3 года после приобретения оборудования.

Прогноз себестоимости производства хлеба и хлебобулочных изделий с учетом приобретения оборудования представим в таблице 21. Примем ежегодное увеличение по статьям «сырье и материалы» и «затраты на оплату труда» на 5%.

Таблица 21– Прогноз себестоимости производства хлеба и хлебобулочной продукции с учетом приобретения оборудования

Статьи затрат	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Сырье и материалы	1338,0	1404,9	1475,1
Затраты на оплату труда	1419,0	1490,0	1564,4
Амортизация	279,6	279,6	279,6
Процент за кредит	108,2	0,0	0,0
Прочие производственные расходы	8,00	8,00	8,0
Полная себестоимость	3152,8	3182,5	3327,2

Таким образом, определив все расходы на приобретение оборудования и спрогнозировав себестоимость продукции, необходимо ответить на следующие вопросы: насколько эффективно внедрение новых мощностей для производства большего объема хлебобулочной продукции и как отразится осуществление данного проекта на основных финансовых результатах предприятия.

3.3. Прогноз экономической эффективности расширения деятельности мини-пекарни

Основой для расчета показателей эффективности обновления основных средств являются чистые потоки денежных средств.

Сформируем денежный поток проекта приобретения двух ротационных печей «Муссон-ротор» прямым методом, в котором отразим денежные поступления и выплаты денежных средств, связанные только с реализацией этого проекта. При прогнозировании выручки примем в расчет ежегодное увеличение объемов продаж на 10,7%. Для прогноза себестоимости возьмем данные из таблицы 30. Расчеты представим в таблице 22.

Таблица 22 – Прогнозный план движения денежных средств

Показатели	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Текущая деятельность			
Поступления:			
- выручка от реализации	+5 446,0	+6 029,0	+6 674,0
Платежи:			
- затраты на материалы и сырье	-1 338,0	-1 404,9	-1 475,1
- по расчетам с персоналом	-1 419,0	-1 490,0	-1 564,4
- прочие расходы	-8,0	-8,0	-8,0
Денежный поток от текущей деятельности	+2 681,0	+3 126,1	+3 626,5
Инвестиционная деятельность			
Кредит банка	+712,0	-	-
Выплаты по кредиту	-820,2	-	-
Собственные инвестиционные вложения	+872,2	-	-
Денежный поток от инвестиционной деятельности	+764,0	-	-
Чистый денежный поток	+3 445,0	+3 126,1	+3 626,5

По данным таблицы 22 можно сделать вывод, что чистый денежный поток при реализации мероприятий по приобретению оборудования становится положительным уже в первый год.

Рассчитаем период окупаемости затрат на приобретение нового оборудования. Для этого рассчитаем чистый ежемесячный денежный поток.

$$3445/12=287,1 \text{ тыс.руб./мес.}$$

Период окупаемости затрат на приобретение основных средств определим как отношение стоимости основных средств к чистому ежемесячному денежному потоку.

$$1584,2/287,1=5,5 \text{ мес.}$$

Период окупаемости затрат на приобретение основных средств составляет 6 месяцев.

В таблице 23 рассчитаем финансовые результаты проекта с перспективой на три года, при этом учтем только изменения финансовых показателей, относящихся к основной деятельности, при неизменном влиянии других факторов.

Таблица 23 – Прогноз показателей финансовых результатов

Показатели	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
1	2	3	4
Выручка от реализации	5 446,0	6 029,0	6 674,0
Полная себестоимость	3 152,8	3 182,5	3 327,2
Валовая прибыль	2 293,2	2 846,5	3 346,8
Коммерческие расходы	65,0	65,0	65,0
Прибыль от реализации	2 228,2	2 781,5	3 281,8
Прибыль до налогообложения	2 228,2	2 781,5	3 281,8
Текущий налог на прибыль	445,6	556,3	656,4

Чистая прибыль	1 782,6	2 225,2	2 625,4
----------------	---------	---------	---------

Прогноз показателей рентабельности представим в таблице 24.

Таблица 24 – Показатели рентабельности

Показатели	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Рентабельность продаж	40,9	46,1	49,2
Рентабельность основной деятельности	70,7	87,4	98,6
Рентабельность оборота	32,7	36,9	39,3

Из таблицы 24 видно, что все показатели рентабельности, начиная с первого прогнозного года, имеют тенденцию к увеличению. Так, рентабельность продаж за три года увеличится на 8,3%. Показатели рентабельности основной деятельности и рентабельности оборота увеличатся, соответственно, на 27,9% и 6,6%.

Рассмотрим, как реализация мероприятия отразится на деятельности всего предприятия. Для этого составим прогноз параметров эффективности в 3 год реализации мероприятия в сравнении с 2019 годом, сопоставим финансовые результаты, оценим прирост рентабельности и фондоотдачи, а также оценим финансовый результат.

Таблица 25 – Прогноз эффективности деятельности предприятия

Показатель	2019 год	прогнозный год	Отклонение	
			Значение	%
1	2	3	4	5
Выручка от реализации, тыс.руб.	4 920,0	6 674,0	1 754,0	35,7
Себестоимость, тыс.руб.	2 675,0	3 327,2	652,2	24,4
Прибыль от продаж, тыс.руб.	2 180,0	3 346,8	1 166,8	53,5

Рентабельность продаж, %	44,3	50,1	5,8	13,1
Стоимость основных средств, тыс.руб	2 500,0	4 084,2	1 584,2	63,4
Фондоотдача, руб./руб.	1,9	1,6	-0,3	-15,8
Фондорентабельность, руб./руб.	0,5	0,6	0,1	20,0
Среднесписочная численность, чел.	7	8	1	14,3
Производительность труда, тыс.руб./чел.	702,9	834,3	131,4	18,7
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	357,1	510,5	153,4	43,0

По данным таблицы 25 можно сделать вывод, что увеличение объемов производства на 10,7% за счет внедрения нового оборудования, значительно повысило экономические показатели деятельности предприятия. Уже в третий год реализации проекта прибыль от продаж увеличивается на 53,5%, показатель рентабельности продаж возрастет на 13,1%, производительность труда – на 18,7%.

На основе проведенных расчетов можно утверждать, что реализация проекта по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Утро» за счет внедрения нового оборудования – эффективное мероприятие. Вовлечение собственных и банковских средств в мероприятия по приобретению оборудования позволит увеличить объем производства хлебобулочных изделий в соответствии с потребностями рынка, тем самым, повысить эффективность и улучшить финансовое положение предприятия.

Заключение

Развитие и расширение предприятия может осуществляться двумя типами: экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивный экономический рост означает простое накопление, как правило, в уже установленных пропорциях (коэффициентах) всех факторов производства: инструментов, предметов труда и рабочих. Индикаторы экстенсивного роста: техническая стагнация, сохранение существующей структуры производства, его дорогостоящий характер и ограниченность ресурсов.

Интенсивный экономический рост основывается на использовании прогрессивного (ресурсосберегающего) оборудования и технологий, научных достижений, научно-технической и экономической информации и повышении квалификации работников. В результате повышается производительность предприятия, включая производительность труда, экономию ресурсов и качество продукции. Интенсивный экономический рост позволяет нам преодолеть ограничения и ограничения экстенсивного развития.

Комплексная оценка деятельности предприятия, проведенная в аналитической части работы, позволила выявить ряд проблем в управлении экономической эффективностью предприятием и определить основные пути их решения.

В ходе анализа были определены такие проблемы как некачественная политика управления оборотными активами предприятия в краткосрочном плане и нерациональное использование полезной площади имеющегося в собственности помещения.

При решении обозначенных трудностей в проектной части работы было проведено исследование рынка хлебопекарной продукции, на основании которого был сделан вывод о том, что увеличение объемов производства весьма актуально в сложившихся условиях рынка.

Перед мини-пекарней «Утро» стоит задача занять прочную позицию на рынке хлебобулочных изделий с увеличенным объемом продукции, основной упор в реализации которой должен делаться на низкие цены при сохранении ее качества.

Решение обозначенной задачи увиделось в приобретении двух новых печей для производства кондитерских и хлебобулочных изделий. Это позволит повысить эффективность деятельности предприятия за счет увеличения объемов производства и снижения себестоимости единицы продукции, а также решить вопрос рационального использования свободных площадей.

Общие затраты на приобретение двух ротационных печей «Муссон-ротатор» модели 99Н-01 и введение в штат одного сотрудника составят 2 005,3 тыс.руб.

Финансирование мероприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств.

Период окупаемости затрат на приобретение основных средств составил 6 месяцев.

Оценка эффективности инвестиционного проекта позволила сделать вывод о том, что реализация проекта по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Утро» за счет внедрения нового оборудования – эффективное мероприятие. Вовлечение собственных и банковских средств в мероприятия по приобретению оборудования позволит увеличить объем производства хлебобулочных изделий в соответствии с потребностями рынка, тем самым, повысить эффективность и улучшить финансовое положение предприятия.

Список используемой литературы

1. Айдинова А. Т., Головки Е. С. Пути повышения конкурентоспособности предприятий // Молодой ученый. —2018. —№12. — С. 371-373.
2. Андреева С.В. Резервы роста эффективности деятельности предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2019/09/16596> (дата обращения: 13.05.2020).
3. Абрютина, М. С., Экспресс-анализ финансово-экономической устойчивости предприятия. Индикатор финансово-экономической устойчивости // М. С. Абрютина/ Менеджмент в России и за рубежом. 2018. №4. С. 135-143.
4. Акатова А. С. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий / А. С. Акатова, Ю. А. Козлова // Молодой ученый. 2018. №4. С. 453-456.
5. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Практикум / И.В. Анциферова. - М.: Дашков и К, 2018. - 368 с.
6. Афанасьева К.Е. Управление прибылью предприятия и пути его совершенствования // Современные научные исследования и инновации. 2018. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2019/11/75266> (дата обращения: 11.04.2018)
7. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова. - М.: КноРус, 2018. - 350 с.

8. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2017. - 292 с.
9. Базилевич, А.И. Экономика предприятия (фирмы): Учебник для бакалавров / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков . - М.: Проспект, 2018. - 640 с.
10. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2018. - 372 с.
11. Балихина, Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник. / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 623 с.
12. Барышникова, Н.С. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / Н.С. Барышникова. - СПб.: Просп. Науки, 2018. - 320 с.
13. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И. А. Бланк. - М. : Омега-Л, 2018. - 768 с. : ил. - Библиогр.: с. 731-736. - (Библиотека финансового менеджера)
14. Букирь, М.Я. Финансы организаций (предприятий). Учебное пособие для ВУЗов / М.Я. Букирь. - М.: КноРус, 2019. - 597 с.
15. Бурмистрова, Л.М. Финансы и бухгалтерский учет организаций / Л.М. Бурмистрова. - М.: МФПА, 2018. - 288 с.
16. Бурим Е.О., Гелета И.В. Проблемы управления прибылью на предприятии // Современные научные исследования и инновации. 2018. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2018/06/55504> (дата обращения: 20.05.2020).
17. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 303 с.
18. Глинкин, А.А. Налог на прибыль и доходы / А.А. Глинкин. - М.: Учебно-информационный центр при Гос. налоговой инспекции по г. Москве, 2018. - 532 с.

19. Гурьева О.А. Экономическая эффективность: сущность, особенности и методика оценки //Экономист года 2016: сборник статей Международного научно-практического конкурса. – 2018. –С.4-13.
20. Дистергефт Л. В.. Результативность, эффективность, производительность или Что необходимо измерять предприятию // Методы менеджмента качества. — 2018. — № 6. — С. 24–29.
21. Загоруйко, Д.С. Финансовый контроллинг как инструмент финансового планирования в деятельности предприятия / Вестник международных научных конференций. – 2018. – № 4. – С. 22-26.
22. Илюшина О.С., Стуколова Ю.К. Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №19. — С. 127-131;
23. Игнатьева Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2019. – №5. – С. 272.
24. Как рассчитать налогооблагаемую прибыль. - М.: Финансовая газета, 2017. - 618 с.
25. Калмыкова Я.Н. Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2018/11/15378> (дата обращения: 20.05.2020).
26. Клишевич Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ [Текст]: учебное пособие / Н. Б. Клишевич. — М.: КНОРУС, 2017. — 304 с.
27. Кусый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М.Ю. Кусый, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2018. — № 3 (32). — С. 48-54.
28. Лисовец А.А. Сущность прибыли как экономической категории / А.А. Лисовец, Е.Э. Кулькова, Н.Н. Яроменко // Научное сообщество студентов : материалы XI Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 1 авг. 2019 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 157-159.

29. Лермонтов, Ю.М. Финансы организаций (предприятий) / Ю.М. Лермонтов. - М.: КноРус, 2017. - 208 с.
30. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу.. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 528 с.
31. Мартюшова Л.А. Контроллинг финансового состояния предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2018. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2018/07/16024> (дата обращения: 18.05.2020).
32. Минаева О.А. Экономическая эффективность предприятия в современных условиях// Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2018.- № 4. - С. 41-43;
33. Марр, Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Б. Марр. — М.: Бином. Лаборатория знаний, 2018. — 344 с.
34. Михайлова М.С. Управление прибылью предприятия // Студенческий: электрон.научн. журн. 2017. № 20(20). URL: <https://sibac.info/journal/student/20/91076> (дата обращения: 19.05.2020).
35. Панфиль Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия// Экономические науки. 2019- №6. – С.753-756;
36. Управление финансовой деятельностью предприятия [Текст]: справочник / под общ.ред. М. И. Ткачук. - Минск :Мисанта, 2017. - 282 с. : ил.
37. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование : учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. — Москва :КноРус, 2017. — 232 с. — Для бакалавров. — ISBN 978-5-406-03705-8.
38. Финансы : учебник / С.В. Барулин. — Москва :КноРус, 2018. — 640 с. — ISBN 978-5-406-04248-9.

39. Финансы предприятий: учебное пособие / Т.П. Николаева. — Москва : Евразийский открытый институт, 2017. — 207 с. — ISBN 978-5-374-00408-3.

40. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 439 с.

41. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 663 с.

42. Юсупова Е.В., Журавлева Т.А. Финансовые ресурсы предприятия // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 10(21). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/10\(21\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/10(21).pdf) (дата обращения: 22.05.2020)

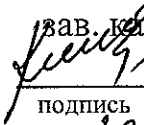
43. Чучулина Е.В., Пискунова А.А. Экономическая эффективность как главный мотив успешности деятельности предприятия на мировом рынке // Вестник научных конференций. - 2017. - № 2-2 (18). - С. 117-119;

44. Яркина Н.Н., Популиди Н.Г. Методологические аспекты механизма обеспечения экономической эффективности предприятия // Символ науки. – 2018. - №3. - С.227-234.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ


зав. кафедрой ЭиМ
 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 30 » 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия
тема

Руководитель

 ид. ИМЭиМ, канд. тех. наук Т.Н. Плотникова
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

 А.С. Боу
подпись, дата инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Повышение эффективности деятельности предприятия

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела


подпись, дата

инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела


подпись, дата

инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела


подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия».

ВКР выполнена на 70 страницах, с использованием 4 иллюстраций, 24 таблиц, 4 формул, 2 приложений, 41 использованных источников, 13 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: производство, объем производства, расширение производства, эффективность деятельности предприятия.

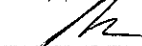
Автор работы, гр. №3-75-Э


подпись

А.С. Боу

инициалы, фамилия

Руководитель работы


подпись

Т.Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2020

- Цель: разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия за счет расширения производства.

- Задачи:

- 1) Рассмотреть сущность и содержание процесса расширения производственной деятельности;
- 2) Выявить особенности технико-экономического обоснования расширения деятельности предприятий по производству хлебобулочных изделий;
- 3) Разработать технико-экономическое обоснование расширения производственной деятельности мини - пекарни «Утро».

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что успех любого дела в большей степени обусловлена наличием высокого спроса на продаваемые товары. Сфера производства хлебобулочных изделий – одна из самых востребованных на всей территории страны. Хлебобулочные изделия люди покупают ежедневно. Хлеб едят представители разных социальных слоев вне зависимости от уровня дохода.

Эффективность работы заключается в рассмотрении основных направлений повышения эффективности деятельности предприятия за счет расширения производства.

- Выводы, рекомендации.

Результативная деятельность предприятия выражается в том, что реализация проекта по повышению эффективности деятельности мини-пекарни «Утро» за счет внедрения нового оборудования эффективное мероприятие. Вовлечение собственных и банковских средств в мероприятия по приобретению оборудования позволит увеличить объем производства хлебобулочных изделий в соответствии с потребностями рынка, тем самым, повысить эффективность и улучшить финансовое положение предприятия.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Output Expansion to Increase the Enterprise's Performance».

The graduation thesis comprises 70 pages, 4 figures, 24 charts, 4 appendix, 41 reference items, 13 visual aids (slides).

Key words: production, volume of production, expansion of production, enterprise performance


Author of research (Z-75 E)


signature

A.S. Bou

full name

Academic supervisor


signature

T.N. Plotnikova

full name

English language supervisor


Signature

N.V. Chezybaeva

full name

Graduation paper presentation date – 2020

- Purpose: development of recommendations to increase the efficiency of the enterprise by output expansion.

- Objectives:

- 1) to consider the essence and the framework of output expansion process;
- 2) to identify the feasibility study of output expansion of the bakery product manufacturing enterprises;
- 3) to develop a feasibility study of output expansion of the mini-bakery "Utro".

The relevance of the research is due to the fact that the success of any business is largely due to the presence of high demand for the goods sold. The sphere of production of bakery products is one of the most popular throughout the country. People buy bakery products every day. Different social strata eat bread regardless of income level.

The efficiency of the thesis is to consider main directions of the enterprise performance improvement by output expansion.

- Conclusions, recommendations.

The effective enterprise performance implies the project of the mini-bakery "Utro" to be realized through a new equipment introduction. The use of private means and bank funds in the purchase of equipment will increase the volume of production of bakery products in accordance with the needs of the market, thereby increasing the efficiency and improving the financial status of the enterprise.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« 30 » 06 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Боу Анастасие Сергеевне

фамилия, имя, отчество

Группа 3-75Э Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия»

Утверждена приказом по институту № _____ от _____

Руководитель ВКР Т.Н. Плотникова, начальник отдела по науке, международным связям и дополнительному образованию, кандидат экономических наук, доцент

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР учебная и методическая литература, бухгалтерский баланс за 2017-2019 гг.

Перечень разделов ВКР: Введение, Теоретическая часть, Аналитическая часть, Проектная часть, Заключение, Список использованных источников, Приложения А-Б.

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 13 слайдов.


Руководитель ВКР



подпись

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

 А.В. Боу
подпись, инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2020 г.