

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
и.о. зав. кафедрой ЭиМ
_____ Т. Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ___ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Хлебный дом»
тема

Руководитель _____ И. В. Капчегашева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ А.Ю.Соболева
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Хлебный дом»

Консультанты по
разделам:

<u>Теоретическая часть</u> наименование раздела	_____	<u>И. В. Капчегашева</u> инициалы, фамилия
<u>Аналитическая часть</u> наименование раздела	_____	_____
<u>Проектная часть</u> наименование раздела	_____	<u>И. В. Капчегашева</u> инициалы, фамилия
<u>Нормоконтролер</u>	_____	<u>Н. Л. Сигачева</u> инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы эффективности коммерческой деятельности предприятия.....	9
1.1 Характеристика коммерческой деятельности предприятия....	9
1.2 Показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия.....	15
1.3 Современные тенденции развития коммерческой деятельности предприятия.....	23
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Хлебный дом».....	29
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.	29
2.2 Анализ капитала.....	31
2.3 Анализ финансового состояния.....	37
2.4 Анализ показателей эффективности.....	40
2.5 Управленческий анализ.....	43
2.6 Заключительная оценка финансового состояния предприятия	48
3 Проектная часть. Основные направления повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.....	50
3.1 Обоснование необходимости замены оборудования.....	50
3.2 Расчет технико-экономических показателей.....	52
3.3 Экономический эффект от предложенных мероприятий.....	55
Заключение.....	58
Список использованных источников.....	61
Приложения.....	63

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что большинство экономических субъектов развивают новые направления коммерческой деятельности предприятия, позволяющие укрепить бизнес и получить дополнительный доход.

Прибыль - это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем, прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организации. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.

Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, она приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики на рыночные принципы хозяйствования. Дело в том, что акционерное, арендное, частное или другой формы предпринимательства предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Законом Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предусмотрено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью. Вместе с тем, предпринимательская деятельность в условиях многообразия форм собственности означает не только распределение прав собственников имущества, но и повышение ответственности за рациональное управление им, формирование и эффективное использование финансовых результатов, в том числе прибыли.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и продажу продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Тем не менее, постоянный рост объема производства в экономике способствует улучшению экономических показателей деятельности предприятий, а следовательно, позитивным изменениям в динамике прибыли. В целом по основным отраслям экономики прибыль за 2015 г. составила 1055,5 млрд. руб. в текущих ценах. Это на 30% выше соответствующих данных за 2005 г. В промышленности за тот же период было получено 726,3 млрд. руб. прибыли, что выше уровня 2005 г. на 46%. Наряду с улучшением экономических показателей деятельности предприятий, существенная причина увеличения прибыли - рост цен. Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю рентабельности.

Цель данной работы заключается в изучении эффективности коммерческой деятельности. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть современные тенденции развития коммерческой деятельности предприятия;
- рассмотреть показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- разработать рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Объектом исследования является ООО «Хлебный дом». Основным видом деятельности является производство и реализация хлебобулочных изделий.

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

В работе использованы методы: индукции, дедукции, сравнительный анализ, вертикальный и горизонтальный анализ.

Эти и другие факторы его хозяйственной деятельности учтены в процессе оценки эффективности деятельности предприятия. При написании теоретической части использованы работы таких авторов как А.А. Володин, Г. В. Савицкой, В. В. Ковалевой, О. В. Ефимовой, И. Т. Балабановой, Л.Т. Гиляровская и др.

Работа состоит из введения, в котором отражена актуальность темы, а так же поставлена цель работы и определены задачи. В первой части работы отражены теоретические аспекты эффективности коммерческой деятельности предприятия. Во второй части работы проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности на объекте исследования. В третьей части на основании проведенного анализа разработаны пути повышения эффективности деятельности предприятия. В заключении работы подведены итоги проделанной работы.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Характеристика коммерческой деятельности предприятия

С точки зрения права, организация - самостоятельный хозяйствующий (ведущий ту или иную деятельность с целью реализации ее результатов на рынке) субъект, созданный в порядке, установленном Гражданским кодексом РФ, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

С точки зрения экономики, организация представляет собой (рисунок 1.1): [29, с. 128]

- хозяйственную единицу;
- в которой планомерно и целенаправленно комбинируются факторы производства;
- чтобы посредством изготовления и реализации изделий (работ, услуг);
- обеспечить достижение целей этой хозяйственной единицы и ее собственника.



Рисунок 1.1 - Модель организации

До середины XX в. подход менеджеров к взаимоотношениям фирмы и общества базировался на следующих положениях:

- «Что хорошо для фирмы, то хорошо и для общества»;

- «Дело бизнеса – бизнес»;

- Надо реализовать принцип свободного предпринимательства (прибыль должна получаться при минимальных ограничениях со стороны общества).

Этот подход был воспринят и обществом. Однако с началом НТР возобладало мнение, что такое отсутствие ограничений порождает серьезную социальную несправедливость. Общество ввело ряд ограничений: законы о детском труде, минимальной заработной плате, охране труда, антитрестовские и т.д.

В то же время потребители начали предъявлять требования из-за монопольных цен, фальсификации товаров, невыгодных условий покупок, нечестности, сговора, политического влияния, загрязнения среды и т.д.

Все это привело к значительному усилению контроля за деятельностью фирм. Например, в США, фирмы контролируются по следующим направлениям:

- технические характеристики товара, объем производства, загрязнение среды);

- процессы производства (охрана труда, нормы загрязнений, контроль заработной платы, обеспечение занятости);

- поведение в конкуренции (цены, сговор, сокрытие истины);

- прибыль (утаивание, распределение);

- доступ к ресурсам;

- управление (участие рабочих; решения, связанные с занятостью).

В то же время фирма – «генератор богатства» общества:

- генерирует товары и покупательную способность для их приобретения;

- поддерживает расширение социальной инфраструктуры и обеспечивает доход на капитал;

- создает рабочие места у себя, поставщиков, в госсекторе;

- обеспечивает собственный рост.

В то же время видны многочисленные связи, и очевидно, что успех фирмы зависит от того, как они отрегулированы, кто и как их регулирует и контролирует.

Производственная деятельность в широком смысле - деятельность человека, коллектива людей, государства, направленная на создание новых материальных и иных ценностей.

Как правило, современное промышленное производство очень сложно. Его особенности заключаются:

- в комплексном характере необходимости учета экономических, технических, политических факторов;
- сложности как технической, так и организационной;
- тесной связи с внешней средой предприятия;
- быстрой номенклатурной обновляемости;
- в резком росте значения кадрового потенциала предприятий.

Конкретным содержанием управления производственной деятельностью являются, в частности:

- выбор и обоснование производственной структуры предприятия, его производственной мощности, специализации цехов, организации участков, рабочих мест;
- определение состава оборудования с учетом его технико-экономических характеристик;
- организация технической подготовки и технического обслуживания производства;
- определение и управление кадровым составом предприятия;
- выбор и организация производства продукции, исходя из интересов рыночных потребителей;
- получение в результате производства необходимого соотношения экономических результатов (прибыли и затрат);

- определение и организация рационального движения предметов труда, темпов выпуска и запуска в производство всей номенклатуры продукции;

- организация материально-технического снабжения производства, исходя из его бесперебойного функционирования;

- организация управления предприятием;

- решение задач социального развития коллектива.

Внутрифирменное управление и управление фирмой как субъектом рынка - две ступени в иерархии управления жестко связаны между собой диалектическим единством внешней и внутренней среды фирмы.

Внешняя среда фирмы выступает как нечто заданное. Внутренняя среда фирмы является по существу реакцией на внешнюю среду.

Основные цели, которые ставит перед собой фирма, сводятся к одной обобщенной характеристике - прибыли. При этом, естественно, должны учитываться и внутренняя среда фирмы, и внешняя. Все многообразие внутренней среды предприятия можно свести к следующим укрупненным сферам:

- производство;

- маркетинг и материально-техническое снабжение (МТС);

- НИОКР;

- финансовое управление, бухучет и отчетность;

- общее управление.

Такое деление на сферы деятельности носит условный характер и конкретизируется в общей и производственной организационной структурах. На нашем уровне рассмотрения эти сферы деятельности связаны основными информационными потоками в управлении предприятием.

Упрощенно внешняя микросреда фирмы - это система ее (фирмы) материальных, финансовых и информационных связей.

Основные факторы внешней макросреды фирмы: [29, с. 129]

- 1) Политическая обстановка (стабильность, нестабильность).

2) Экономическая обстановка:

- состояние общей деловой активности (снижение, стагнация, подъем, стабильность);

- инфляция, дефляция;
- политика цен;
- кредитно-денежная политика и др.

3) Социальные факторы:

- глубина расслоения общества;
- уровень доходов;
- уровень безработицы;
- социальная защита;
- покупательная способность и др.

4) Законодательство:

- налоги;

- правовая защита предпринимательской деятельности (законодательство: антимонопольное, о недобросовестной рекламе, антидемпинговое и другие);

- защита прав потребителей;
- законодательство по безопасности и качеству товаров;
- законодательство по охране труда и технике безопасности;
- законодательство по охране окружающей среды и т.д.

5) Научно-технические факторы:

- ускорение НТП;
- рост ассигнований на НИР и ОКР;
- технологическое развитие отрасли и др.

6) Природные факторы:

- доступность (дефицит) сырья;
- рост цен на топливо и энергию;
- загрязнение окружающей среды.

7) Демографические факторы:

- изменение народонаселения (старение общества, снижение рождаемости);

- возрастной состав населения;

- миграция населения;

- род занятий;

- образование.

8) Факторы культурной среды:

- культура;

- субкультура и др.

Фирма не имеет возможности влиять на внешнюю среду и для эффективной деятельности должна приспосабливаться к ней, неустанно следить за ее изменениями, прогнозировать и своевременно реагировать. Из сказанного выше видно, что деятельности основных сфер фирмы переплетены и зависят друг от друга и от внешней среды. Таким образом, можно говорить о том, что управление фирмой определяется двумя факторами:

- особенностью производственного процесса;

- характером внешней среды.

Современная тенденция состоит во все увеличивающемся значении второго фактора, который становится определяющим.

Составляемые сметы и отчеты об их исполнении, также играют большую роль в стимулировании деятельности персонала организации (предприятия). Сметы содержат плановые показатели (задания), которые должны побуждать менеджеров (руководителей) строить работы так, чтобы организация (предприятие) в целом могла достичь поставленных перед ней целей. Отчеты об исполнении сметы призваны мотивировать корректировку достигнутых индивидуальных показателей производительности труда, информируя, какие показатели должны быть достигнуты путем сравнения фактических результатов с запланированными.

1.2 Показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия

Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов. Знание факторов производства, умение определять их влияние на принятые показатели эффективности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, создать механизм поиска резервов.

При комплексном экономическом анализе наряду с общими или синтетическими показателями рассчитываются более частные, или аналитические показатели. Каждый показатель, отражая определённую экономическую категорию, складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель следует различать факторы 1,2,..., n-го порядка. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматривать как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот.

Например, производительность труда можно считать, с одной стороны, причиной изменения объема производства, а с другой – результатом изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда. От объективно обусловленных факторов нужно отличать субъективные пути воздействия на показатели, то есть возможные организационно-технические мероприятия, с помощью которых можно воздействовать на факторы, определяющие данный показатель. Важность изучения и измерения влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей predetermined необходимостью

формирования объективных выводов о результатах деятельности и способах ее оптимизации, обоснования планов и управленческих решений. Экономические показатели – микромодели экономических явлений.

Рассмотрим, как трактуют показатели КЭАХД различные авторы. [19, с. 115]

Ведущие специалисты в области показателей КЭАХД Зенкина И.В., Чуева Л.Н., Канке А.А. и Кошева И.П. придерживаются следующей позиции. Классификация показателей представляет собой распределение их по группам в зависимости от их общих признаков.

По своему содержанию показатели делятся на количественные и качественные. Количественные показатели используются для выражения абсолютных и относительных величин, характеризующих объем производства и реализации продукции, его структуру и другие стороны работы предприятия. К количественным показателям относятся, например, объем выпущенной продукции, процент выполнения производственной программы, количество работников, площадь посевов, поголовье скота. Качественные показатели применяются для оценки выпущенной продукции с точки зрения ее соответствия установленным требованиям (стандартам, техническим условиям, образцам), для оценки экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Примером качественных показателей являются производительность труда, материалоемкость, рентабельность, урожайность культур. Изменение количественных показателей обязательно приводит к изменению качественных и наоборот. Так, например, рост объема производства ведет к снижению себестоимости продукции. Рост производительности труда обеспечивает увеличение объема производства.

По сфере применения показатели делятся на общие и специфические. К общим относятся показатели, действующие во всех отраслях экономики. В их числе показатели валовой продукции, производительности труда, прибыли, себестоимости. Специфическими показателями являются те,

которые действуют в условиях отдельной отрасли экономики или предприятия. К ним относятся влажность торфа, жирность молока, урожайность культур.

По степени синтеза показатели, используемые в анализе, делятся на обобщающие, частные и вспомогательные. Первые из них применяются для обобщенной характеристики сложных экономических явлений. Частные показатели, отражают отдельные стороны, элементы изучаемых явлений, процессов.

Например, обобщающими показателями производительности труда являются среднегодовая, среднедневная и часовая выработка продукции одним работником. К частным показателям производительности труда относятся затраты рабочего времени на производство единицы продукции определенного вида или количества произведенной продукции за единицу рабочего времени.

Вспомогательные (косвенные) показатели используются для более полной характеристики объекта анализа. Например, количество рабочего времени, затраченного на единицу выполненных работ.

Аналитические показатели делятся на абсолютные и относительные. Абсолютные, выражаются в денежных, натуральных измерителях или через трудоемкость. Относительные показатели характеризуют соотношения каких-либо двух абсолютных показателей. Определяются они в процентах, коэффициентов или индексах.

Абсолютные показатели в свою очередь подразделяются на натуральные, условно – натуральные и стоимостные. Натуральные выражают величину явления физических единиц измерения (масса, длина, объем). Стоимостные показывают величину сложных явлений в денежном измерении.

При изучении причинно-следственных связей процессов и явлений показатели делятся на факторные и результативные. Результативным называется показатель, который рассматривает как результат воздействия

одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования. Факторными называются показатели, которые определяют поведение результативного показателя и выступают в качестве причин изменения его величины.

По способу формирования различаются показатели: нормативные (нормы расхода сырья, материалов, топлива, энергии; нормы амортизации; цены); плановые (данные планов экономического и социального развития, хозрасчетные задания внутрихозяйственным подразделениям); учетные (данные бухгалтерского, статистического, операционного учета); отчетные (данные бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности); аналитические (оценочные), которые исчисляются в ходе самого анализа для оценки результатов и эффективности работы предприятия.

Ведущий экономист Бердникова Г.Б., считает, что для конкретных целей отбираются конкретные показатели с учетом вида, методики, отраслевой специфики объектов анализа и диагностики финансово – хозяйственной деятельности. В рамках анализа и диагностики финансово – хозяйственной деятельности предприятия используют процедуры комплексной оценки, которые завершаются построением мультипликатора – агрегированного показателя, выведенного на базе показателей более низкого уровня, который выполняет роль своеобразного индикатора. Отметим, что существует два типа мультипликаторов: стандартные, применяемые повсеместно, и субъективные, которые определяются для конкретного предприятия.

К стандартным мультипликаторам относится широко известная модель Дюпона, которая используется для оценки экономического роста компании. Основная сложность применения этой модели связана с необходимостью ведения бухгалтерской отчетности по международным стандартам, переход на которые в России ещё не осуществлен. Другой известный стандартный мультипликатор – оценка вероятности наступления банкротства предприятия по методу Альтмана. Этот показатель основан на расчете суммы пяти

финансовых коэффициентов (рентабельность и оборачиваемость активов, коэффициенты задолженности и реинвестирования прибыли в активы, доля собственных оборотных средств в активах), каждый из которых имеет определенный вес. Но поскольку и набор, и веса коэффициентов были рассчитаны в США в 1960 –е годы, они не соответствуют современным российским реалиям. Поэтому метод Альтмана можно применять только для общей оценки тенденций развития предприятия.

Субъективные мультипликаторы позволяют учесть специфические характеристики, которые не учитываются стандартными методами анализа и диагностики финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Для различных целей анализа и диагностики финансово – хозяйственной деятельности предприятия применяют различные группы показателей.

1) Показатели использования материальных оборотных средств. К ним относятся показатель оборачиваемости материальных запасов в днях и коэффициент маневренности. [19, с. 59]

Оборачиваемость материальных запасов в днях ($O_{мз}$). С помощью данного соотношения устанавливается число дней, приходящихся на один оборот материальных запасов. Низкое значение данного показателя свидетельствует об устойчивом спросе на продукцию предприятия. Высокое значение показателя может означать, что предприятие имеет больше материальных запасов, чем ему необходимо, либо испытывает трудности со сбытом продукции.

$$O_{мз} = \text{Материальные запасы} / \text{Объем продаж} / 360 \quad (1.1)$$

Коэффициент маневренности (K_m) – отношение оборотного капитала к собственному капиталу предприятия (в процентах). Данный коэффициент показывает долю собственного капитала предприятия, находящегося в такой форме, которая позволяет свободно им маневрировать, увеличивая закупки сырья, материалов, комплектующих изделий, изменяя номенклатуру

поставок, приобретая дополнительное оборудование, осуществляя инвестиции в другие предприятия.

$$K_m = \text{Текущие активы} / \text{Собственный капитал} \quad (1.2)$$

2) Показатели платежеспособности. Платежеспособность предприятия – это его способность выполнять внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы. Данный показатель измеряет финансовый риск, т.е. вероятность банкротства. В общем случае предприятие считается платежеспособным, если его общие активы превышают его внешние обязательства. Таким образом, чем больше превышение общих активов над внешними обязательствами, тем выше степень платежеспособности. Для измерения уровня платежеспособности используют специальный коэффициент платежеспособности (K_p), который показывает долю собственного (акционерного) капитала предприятия в его общих обязательствах (в процентах):

$$K_p = \text{Собственный капитал} / \text{общие обязательства} \quad (1.3)$$

Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны.

3) Показатели прибыльности (рентабельности). Виды прибыли, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, являются наиболее общими показателями прибыльности предприятия. Однако при проведении финансового анализа важно знать, насколько эффективно (прибыльно) использовались все средства, обеспечивавшие получение конкретного дохода. Для эффективности комплексного измерения прибыльности используются следующие показатели:

Прибыль на общие инвестиции (P_{oi}). Данный коэффициент показывает, насколько эффективно использовались инвестированные средства.

$$P_{oi} = (\text{Прибыль до вычета налогов} + \text{выплачиваемые проценты}) / (\text{долгосрочные обязательства} + \text{собственный капитал}) \quad (1.4)$$

Прибыль на собственный капитал ($P_{ск}$), этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал.

$$P_{ск} = \text{Чистая прибыль} / \text{собственный капитал} \quad (1.5)$$

Прибыль на общие активы (P_{oa}), этот показатель служит измерителем эффективности использования всех активов (фондоотдачи), которыми обладает предприятие.

$$P_{oa} = \text{Чистая прибыль} / \text{общие активы} \quad (1.6)$$

Коэффициент валовой прибыли ($K_{вп}$), данный коэффициент показывает предел «общей прибыли», т.е. долю валовой прибыли, приходящуюся на 1 ден.ед. продаж (реализованной продукции). Он позволяет определить величину чистой прибыли, которая остается после вычета из стоимости реализованной продукции расходов на выплату налогов и процентов за кредит, покрытие операционных расходов.

$$K_{вп} = (\text{Объем продаж} - \text{себестоимость продаж}) / \text{объем продаж} \quad (1.7)$$

Прибыль на операционные расходы (P_{op}), этот показатель величины операционных расходов, приходящихся на 1 ден.ед. продаж.

$$П_{ор} = \text{операционная прибыль} / \text{объем продаж} \quad (1.8)$$

Прибыль на продажи, данный коэффициент показывает величину чистого дохода, полученного предприятием на 1 ден.ед. реализованной продукции.

4) Показатели эффективности использования активов. Данную группу коэффициентов часто называют коэффициентами эффективности, так как они служат измерителями эффективности использования активов, которые имеет предприятие. К ним относятся следующие коэффициенты:

Оборачиваемость материальных запасов ($O_{мз}$). Высокое значение этого показателя считается признаком финансового благополучия, так как хорошая оборачиваемость обеспечивает увеличение объема продаж и способствует получению более высоких доходов. [19, с. 59]

$$O_{мз} = \text{объем продаж} / \text{материальные запасы} \quad (1.9)$$

Коэффициент эффективности использования текущих активов ($\mathcal{E}_{та}$), данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден.ед. текущих активов.

$$\mathcal{E}_{та} = \text{Объем продаж} / \text{Текущие активы} \quad (1.10)$$

Коэффициент эффективности использования чистого оборотного капитала ($\mathcal{E}_{чок}$), данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден.ед. чистого оборотного капитала.

$$\mathcal{E}_{чок} = \text{Объем продаж} / (\text{Текущ. активы} - \text{Тек. обязательства}) \quad (1.11)$$

Коэффициент эффективности использования основных средств (\mathcal{E}_{oc}). Величина данного коэффициента может составлять от 100 до 700% и зависит от капиталоемкости производства.

$$\mathcal{E}_{oc} = \text{Объем продаж} / \text{Стоимость недвижимого имущества} \quad (1.12)$$

Коэффициент эффективности использования общих активов (\mathcal{E}_{oa}).

$$\mathcal{E}_{oa} = \text{Объем продаж} / \text{Общие активы} \quad (1.13)$$

Чем выше значения последних двух коэффициентов, тем более интенсивно, а, следовательно, и эффективно используются производственное оборудование и другие виды активов.

Ведущие специалисты в области показателей КЭАХД Ковалев В.В. и Патров В.В. предлагают следующую систему оценки финансово-хозяйственной деятельности. Она состоит из 6 пунктов: Оценка имущественного положения, оценка ликвидности, оценка финансовой устойчивости, оценка деловой активности, оценка рентабельности и оценка положения коммерческой организации на рынке ценных бумаг. Рассмотрим их по отдельности:

Все показатели, которые используются в анализе, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Это вытекает из объективно существующих связей между экономическими явлениями, которые они описывают.

1.3 Современные тенденции развития коммерческой деятельности предприятия

Эффективность привлечения финансовых ресурсов акционерным предприятием обусловлена направлением развития производственной, торговой, посреднической и финансовой деятельности, размером уставного

капитала, организационной структурой управления - вертикальной, вертикально-горизонтальной и интегральной, а также выбором способов, средств инвестирования. Размер акционерного предприятия и его организационно-структурное построение во многом определяют стратегию финансирования, соотношение сумм вложений по временным периодам, структурным подразделениям и поэтапное их освоение.

Долгосрочные финансовые вложения, состоящие из инвестиций в дочерние, зависимые и иные общества и организации, долгосрочные государственные и корпоративные ценные бумаги, а также собственные акции, выкупленные у акционеров, обеспечивают не только получение более высоких доходов по сравнению с вложениями в собственное производство, но и влияние на управление другими предприятиями. Так, фирмы на определенном этапе развития предпринимают разработку и реализацию солидных программ по перестройке организационно-хозяйственной структуры, предусматривающих приобретение новых предприятий или распродажу фирмы крупными долями или радикальное изменение структуры капитала.

Структурные преобразования в организационно-финансовом аспекте предполагают: слияние, разделение акционерного капитала, обмен акциями и соответственно создание крупных концернов, совместных предприятий, холдинговых компаний, финансово-промышленных групп и других формирований.

Слияние предприятий - это объединение нескольких фирм в одно юридическое лицо с целью обеспечения синергического эффекта, т.е. когда общий финансовый результат деятельности при таком преобразовании превосходит сумму результатов отдельных независимых единиц. Стоимость объединенного акционерного капитала превосходит стоимость отдельно взятых акционерных компаний, что и является основной предпосылкой большинства слияний. Рост стоимости объединенных предприятий выгоден

для акционеров всех компаний, участвующих в слиянии и ориентированных на получение синергического эффекта. Последний достигается за счет:

- 1) увеличения масштаба управления, производства и распределения, проявляющихся в создании общих каналов продажи, распределения, закупки, общих управленческих структур и общей системы менеджмента;
- 2) повышения эффективности использования финансовых ресурсов;
- 3) повышения эффективности управления посредством создания единого координационного центра;
- 4) возрастания влияния на рынке в рамках действующего антимонопольного законодательства. [33, с. 52]

Слияние акционерных предприятий осуществляется в различных направлениях деятельности и разных формах объединения производственно-хозяйственных, организационно-управленческих и финансово-экономических интересов. В связи с этим выделяют 3 типа слияний акционерного капитала:

- горизонтальное, предполагающее объединение предприятий с однородными производствами и видами деятельности;
- вертикальное - объединение по существующим хозяйственным связям, то есть с поставщиками, покупателями и другими смежниками;
- конгломератное - межотраслевое объединение предприятий, несвязанных хозяйственными отношениями.

Разделение акционерных предприятий - это продажа части текущих активов компании с целью рационализации владения акционерным капиталом. Основными причинами разделения, отторжения отдельных структурных подразделений являются: снижение эффективности управления, ослабление их экономической связи и постоянное увеличение коэффициента задолженности одного-двух структурных подразделений.

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся развитием предпринимательства, определяет необходимость правильного исчисления

ее. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, зависит успешная финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов Российского государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов.

С развитием приватизации и акционирования предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая в соответствии с законодательством подлежит обязательным вычетам, налогообложению и др.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли, прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, то есть прибыли, остающейся в распоряжении предприятий и организаций.

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Валовая прибыль уменьшается на сумму: доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, находящихся в пределах Российского государства; дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим данному

предприятию, а также с доходов по государственным ценным бумагам РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления; доходов от сдачи имущества в аренду и других видов использования имущества.

Затем валовая прибыль уменьшается на сумму прибыли: от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий; от работы игрового бизнеса автоматов; от посреднических операций и сделок. Из валовой прибыли исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы. Оставшаяся после этих корректировок валовая прибыль является объектом налогообложения и именуется налогооблагаемой прибылью. С этой прибыли уплачивается в бюджет налог на прибыль. После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта прибыль находится в полном распоряжении предприятия и используется им самостоятельно.

Из валовой прибыли, начиная с 1991 г., вычитались платежи за пользование природными ресурсами (землей, водой, полезными ископаемыми). Эти платежи именовались рентными, так как обусловлены наличием дифференциальной ренты, возникающей при более благоприятных природных условиях. В связи с этим у предприятий образовывался дополнительный доход, не заработанный усилиями трудового коллектива, который и подлежал перечислению в бюджет на общегосударственные нужды.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит источником финансирования не только производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и в случае нарушения предприятием действующего законодательства - уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

В случаях сокрытия прибыли от налогообложения также взыскиваются штрафные санкции, источником уплаты которых является чистая прибыль.

В рыночных отношениях возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рискованных операций и, как следствие этого, - потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятие вправе создавать финансовый резерв, то есть рискованный фонд. Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков, финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, на разработку и внедрение новой техники, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, на оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и организаций при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения их коммерческой деятельности.

В данной главе работы представлены основы эффективности коммерческой деятельности предприятия. На основе изученного во второй главе работы проведем анализ эффективности деятельности на объекте исследования.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ХЛЕБНЫЙ ДОМ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Организация: ООО «Хлебный дом». Миссия предприятия: "Мы постоянно думаем о вас». Находится по адресу: Республика Хакасия, г.Абакан, ул. Заводская, д.11 «З».

Вид деятельности: организация занимается производством и реализацией кондитерских изделий. ООО «Хлебный дом» основан в 1998 году. Производство продукции нацелено на её качество и индивидуальность.

Предприятие реализует продукцию в крупных городах Центрального федерального округа, Сибири, Дальнего востока.

Основные контрагенты: Покупатели в основном находятся в других городах. В Новосибирске, это ООО «КК ТД Черногорский», Екатеринбурге ИП Кулешов Владимир Юрьевич. Ещё в Кемерово и Барнауле. Данное предприятие реализует свою продукцию на экспорт. А точнее в Казахстан и Монголию.

Сырье на завод поступает из Новосибирска. Основными поставщиками по сырью являются: ООО «Региональная жировая компания» - это основной поставщик маргарина. Ещё на предприятие маргарин поступает с Казахстана (импорт), поставщиком является АО «Евразиян Фудс». Далее перечислим ещё несколько основных поставщиков: ООО «АБ-Маркет Трейд», ЗАО «Союзснаб», ООО «Союзпродопт», ООО «Абарис», ЗАО «Пуратос», и другие.

Общая численность предприятия «Хлебный дом» на 2017 год составляет более 600 человек.

Административно-управленческое звено завода представлено семью отделами, не считая генерального и исполнительного директоров.

Торговый отдел включает директора по развитию продаж, начальника отдела продаж, бизнес-аналитика и два менеджера по сбыту.

Транспортный отдел состоит из директора по логистике и двух менеджеров по логистике. К этому отделу прикреплены автомеханик и десять водителей. Отдел снабжения представлен начальником отдела снабжения и двумя менеджерами по снабжению. В отдел маркетинга входят, начальник отдела и дизайнер. Отдел кадров включает в себя начальника отдела кадров, инженера по охране труда, специалиста по кадрам и инженера-эколога.

Бухгалтерия представлена наибольшим количеством сотрудников. Главный бухгалтер, шесть бухгалтеров разной направленности и кассир.

Здесь можно отметить, что все сотрудники администрации имеют высшее образование и относятся к возрастной категории старше 25 лет.

Ещё на заводе трудиться главный инженер, у которого в подчинении находятся два механика и главный энергетик. У них в свою очередь работают наладчики, токари, электрогазосварщики разных разрядов, пять электромонтеров.

На заводе функционируют 10 производственных цехов. Ответственные за них три начальника цехов. В обязательном порядке сдают экзамены по технике безопасности.

Предприятие по изготовлению продукции не может обойтись без складских помещений. Так на заводе есть два больших склада. На каждом складе работают кладовщики грузчики, грузчики-приемщики, один карщик.

Отдельно представлены технологи предприятия: главный технолог и два технолога разных направлений.

Конечно же, на каждом большом предприятии имеется обслуживающий персонал. На заводе работает два прачечных отделения. Чистоту на территории завода ежедневно поддерживают 25 уборщиков производственных помещений.

2.2 Анализ капитала

С целью формирования реальной величины имущества предприятия в целом и отдельных его слагаемых, а также ключевых укрупненных показателей, используемых в последующем ходе анализа финансового состояния ООО «Хлебный дом» преобразуем исходную форму бухгалтерского баланса за 2017 г. в агрегированный аналитический баланс. Анализ уплотненного аналитического баланса позволяет достаточно оперативно провести оценку финансового положения предприятия.

Таблица 2.1 - Общий анализ структуры баланса за 2017 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	283 774	78	Собственный капитал	71 370	20
Оборотные активы	80 735	22	Заемный капитал	293 139	80
Баланс	364 509	100	Баланс	364 509	100

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод, что валюта баланса уменьшилась на 175 080 тыс. руб. и составила 364 509 тыс. руб., значит, исследуемое предприятие относится к числу средних предприятий. Наибольшую долю в структуре актива занимают внеоборотные активы 78%, данный факт отражает специфику предприятия. В структуре пассива наибольший удельный вес занимает заемный капитал. Что положительно отражается на работе предприятия.

Оценивая деловую активность предприятия, можно сказать, что она не соответствует нормативу, так как удельный вес заемного капитала превышает удельный вес собственного капитала 80% и 20% соответственно. Оборотные активы профинансированы за счет заемного капитала.

В таблице 2.2 представим структуру имущества ООО «Хлебный дом» для определения имущественного потенциала предприятия.

Таблица 2.2 - Структура имущества ООО «Хлебный дом»

Актив	2016 г.		2017 г.	
	Сумма	%	Сумма	%
Внеоборотные активы	254 503	47	283 774	78
Оборотные активы	285 086	53	80 735	22
Итого	539 589	100	364 509	100

Из таблицы 2.2 видно, что за 2017 г. структура активов ООО «Хлебный дом» несколько изменилась: увеличилась доля внеоборотных активов на 31%, а оборотных соответственно уменьшилась, в том числе в сфере производства уменьшилась на 2,0%, в сфере обращения увеличилась на 5,1%. В связи с этим изменилось органическое строение капитала в 2016 г. Отношение основного капитала к оборотному составляет 89,3, а в 2017 г. – 3,51, что будет способствовать ускорению его оборачиваемости.

В таблице 2.3 произведем анализ структуры и динамики внеоборотных активов ООО «Хлебный дом», чтобы определить какой оборотный актив занимает наибольшую долю в структуре.

Таблица 2.3 - Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Всего внеоборотных активов:	254 503	100	283 774	100	29 271	1,50
Нематериальные активы	140	0,05	160	0,10	20	14,30
Основные средства	254 363	100	283 614	99,90	29 251	2,10

Из таблицы 2.3 видно, что практически все внеоборотные активы представлены основными средствами, удельный вес которых составил в отчетном году 99,9%, в 2016 году так же преобладает величина основных средств.

Незначительное изменение структуры внеоборотных активов произошло, в основном за счет величины нематериальных активов, которая незначительна и составляет в 2017 году 160 млн. руб.

Целью анализа активного капитала является формирование обоснованной оценки динамики активов, их состава и структуры, степени риска вложений капитала в них, а также в выявлении резервов улучшения состояния активов.

В процессе последующего анализа необходимо более детально изучить состав, структуру и динамику основного и оборотного капитала.

Далее необходимо проанализировать изменения состава и динамики текущих активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. Данный анализ проведем в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы:	285 086	100	80 735	100	-204 351	-71,7
1. Запасы, в т.ч.:	2 099	0,7	4 135	5,1	2 036	96,9
сырье и материалы	1 921	0,7	3 805	4,7	1 884	98,1
готовая продукция	178	0,1	330	0,4	152	85,4
2. НДС	378	0,1	744	0,9	366	96,8
3. Дебиторская задолженность	278 597	97,7	66 863	82,8	- 211 734	-76
4. Денежные средства	4 012	1,4	8 993	11,1	4 981	124,2

Как видно из данных таблицы 2.4, что наибольший удельный вес в оборотных активах занимает дебиторская задолженность. На ее долю в 2016 г. приходилось 97,7%, а в 2015 г. 82,8% текущих активов. В 2017 г. значительно увеличилась доля денежных средств, а доля дебиторской задолженности и готовой продукции на складах несколько снизилась, что свидетельствует о хорошем сбыте продукции и улучшении финансовой ситуации.

В таблице 2.5 проведем анализ оборачиваемости оборотных средств ООО «Хлебный дом» чтобы выявить срок обращения оборотных средств на предприятии.

Таблица 2.5 - Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2016 г.	2017 г.
1.Выручка от реализации продукции тыс. руб.	200 938	233 418
2.Краткосрочные текущие активы тыс. руб.	285 086	80 735
3.Оборачиваемость оборотных средств, обороты (1/2)	0,70	2,89
4.Продолжительность оборота, дн.	514	125

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение выручки от реализации на 32480 млн. руб. Также произошло уменьшение величины текущих активов на 204351 млн. руб. Вследствие этого произошло значительное увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 2,19 оборота. Продолжительность оборота в днях уменьшилась на 389 дней.

Расчет показателей оборачиваемости дебиторской задолженности проведем в таблице 2.6. Данная таблица позволит выявить долю дебиторской задолженности в выручке от реализации.

Таблица 2.6 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения
1 Дебиторская задолженность, тыс. руб.	278 597	66 863	-211 734
- покупатели и заказчики	230 056	52 822	-177 234
2 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	200 938	233 418	32 480
3 Доля ДЗ в выручке от реализации	138,60	28,60	-110
4 Оборачиваемость ДЗ, оборот	0,72	3,49	2,77
5 Период погашения ДЗ, дн.	500	103	-397

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на ООО «Хлебный дом» произошло уменьшение дебиторской задолженности на 211734 тыс. руб. Значительную долю в структуре дебиторской задолженности занимают покупатели и заказчики 93,9%. Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации значительно снизилась на 110%.

Проведем группировку дебиторской задолженности по категориям дебиторов в таблице 2.7.

В составе дебиторской задолженности по срокам погашения и образования отсутствует просроченная задолженность, что следует оценить положительно. Следовательно предприятие не чувствует недостатка финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др.

Таблица 2.7 - Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Дебиторская задолженность, всего	278 597	100	66 863	100	-211 734	-76
1.1. Покупатели и заказчики	230 056	82,6	52 822	79,0	-177 234	-77
1.2. Прочие дебиторы	48 541	17,4	14 041	21,0	-34 500	-71,1

Данные таблицы 2.7 показывают, что в 2017 г. произошло уменьшение дебиторской задолженности на 211734 тыс. руб., или на 76%.

Дебиторская задолженность состоит в основном из задолженности покупателей и заказчиков, удельный вес которой уменьшился на 3,6%.

Уменьшение этой части дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах свидетельствует о грамотной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо о сокращении объема продаж, либо платежеспособности части покупателей.

Целью анализа финансовых ресурсов является формирование экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников финансирования активов и выявление возможностей их улучшения.

Таблица 2.8 - Структура обязательств предприятия

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего источников	364 509	100	539 589	100	175 080	48,03
1.1. собственных	71 370	19,60	13 605	2,50	-57 765	-80,9
1.2. заемных, из них	293 139	80,40	525 589	97,50	232 450	79,30
1.2.1. долгосрочных	-	-	-	-	-	-
1.2.2. краткосрочных	293 139	80,40	525 589	97,50	232 450	79,30

На анализируемом предприятии (таблица 2.8) увеличилась сумма заемного капитала. Однако в структуре доля собственных источников средств снизилась на 17,1%, а заемных соответственно увеличилась на 17,1%, что свидетельствует о повышении степени финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия - явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются.

Проанализируем формирование заемного капитала по категориям кредиторов (таблица 2.9), чтобы выяснить какие категории кредиторов ссужают капитал во временное пользование предприятию и существуют ли объемные и структурные сдвиги заемного капитала.

Данные таблицы позволят выявить кредиторов, которые имеют наибольшую величину задолженности на данном предприятии. При выявлении кредиторов необходимо составить график ликвидации данных задолженностей.

Таблица 2.9 - Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего заемного капитала:	293 139	100	525 589	100	232 450	79,3
1.1. Кредиты и займы	-	-	-	-	-	-
1.2. Кредиторская задолженность	291 071	99,3	524 020	99,7	232 949	80
1.2.1. Поставщики	245 125	83,6	468 592	89,2	223 467	91,2
1.2.2. Работники предприятия	25 865	8,8	31 859	6,1	5 994	23,2
1.2.3. Соцстрах	10 245	3,5	21 846	4,2	11 601	113,2
1.2.4. Бюджет	9 836	3,4	23 781	4,5	13 945	141,8
1.2.5. Прочие кредиторы	-	-	391 016	74,6	-	-

Из данных таблицы 2.9 следует, что за отчетный год сумма заемных средств увеличилась на 232450 млн. руб. или на 79,3%. Произошли существенные изменения и в структуре заемного капитала: доля кредиторской задолженности, которая временно используется в обороте предприятия до момента наступления сроков ее погашения, увеличилась на 232949 тыс. руб. На увеличение кредиторской задолженности повлияло увеличение дебиторской задолженности, так как дебиторская задолженность, это отвлечение денежных средств из оборота предприятия. На предприятии произошло увеличение по всей структуре кредиторской задолженности. Возникла задолженность перед работниками, соцстраху и бюджету, в 2016 г. величины данных задолженностей не было. Что значительно снизит финансовую устойчивость ООО «Хлебный дом».

Анализ финансового состояния предполагает своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При характеристике финансового состояния, применяется система аналитических коэффициентов, которые подразделяются на несколько оценочных групп: ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия, деловой активности предприятия, рентабельности производства.

2.3 Анализ финансового состояния

В таблице 2.10 представим агрегированный аналитический баланс ООО «Хлебный дом» чтобы выявить отрицательно влияющие статьи на финансовое состояние предприятия.

Таблица 2.10 - Агрегированный аналитический баланс

Статьи	Условное обозначение	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4
Актив			

Окончание таблицы 2.10

1	2	3	4
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	ДС	8 993	285 086
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	ДЗ	66 863	278 597
3. Запасы и затраты	ЗЗ	4 135	2 099
Всего текущих активов (оборотных средств)	ОА	80 735	285 086
4. Имобилизованные средства (внеоборотные активы)	ВА	283 614	254 363
Итого активов (имущество)	СВА	364 509	539 589
Пассив			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	КЗ	293 139	525 984
2. Краткосрочные кредиты и займы	КК	-	-
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства)	КО	293 139	525 984
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства)	ДО	-	-
4. Собственный капитал	СК	71 370	13 605
Итого пассивов (капитал)	СВК	364 509	539 589

На основании данных таблицы 2.10 можно сделать вывод, что по всем статьям актива и пассива наблюдается увеличение. Отрицательным фактом является снижение собственного капитала на 57765 млн. руб. Также произошло значительное увеличение величины кредиторской задолженности на 232845 млн. руб. На основании данной таблицы проведем группировку статей баланса ООО «Хлебный дом» по степени ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Ликвидность баланса это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Проведем группировку статей баланса предприятия (таблица 2.11) в целях выявления ликвидности баланса предприятия.

Таблица 2.11 - Группировка статей баланса, тыс. руб.

Актив	2016 г.	2017 г.	Пассив	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы, А ₁	8 993	285 086	Наиболее срочные обязательства, П ₁	293 139	525 984
Быстро реализуемые активы, А ₂	66 863	278 597	Краткосрочные обязательства, П ₂	-	-
Медленно реализуемые активы, А ₃	4 135	2 099	Долгосрочные обязательства, П ₃	-	-
Трудно реализуемые активы, А ₄	283 614	254 363	Постоянные пассивы, П ₄	71 370	13 605
Итого	364 509	539 589	Итого	364 509	539 589

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4.$$

$$\text{Баланс за 2017 г.} \quad 285086 < 525984;$$

$$278597 > 0;$$

$$2099 > 0;$$

$$254363 > 13605.$$

Из четырех неравенств не выполняются два. Это свидетельствует о недостатке средств по активу для погашения платежных обязательств.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитаем следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Таблица 2.12 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,56	$\geq 0,2$
Коэффициент быстрой ликвидности	2,32	1,63	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	4,13	2,43	$\geq 2,0$

Значение коэффициента абсолютной ликвидности признается достаточным, если он составляет 0,20-0,25. Если предприятие в текущий момент может на 20-25% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной. На анализируемом предприятии в 2016 г. абсолютный коэффициент ликвидности составлял 0,03, а в 2017 г. – уже 0,56, значит платежеспособность нормальная.

В 2016 г. величина коэффициента быстрой ликвидности составляет 2,32, а в 2017 г. – 1,63. Однако оно не достаточно, так как большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. Величина коэффициента в 2016 г. составляет 4,13, в 2017 г. – 2,43, что удовлетворяет нормативному значению, но величина на конец 2017 года значительно снизилась, так как увеличилась величина краткосрочных обязательств на ООО «Хлебный дом».

На основании данных расчетов можно сделать вывод, что ООО «Хлебный дом» является платежеспособным и финансово устойчивым.

2.4 Анализ показателей эффективности

Деловая активность характеризуется как процесс устойчивой хозяйственной деятельности предприятия, направленный на обеспечение ее положительной динамики и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Следует отметить, что чем быстрее средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, тем более устойчивым будет финансовое положение предприятия и его платежеспособность. На длительность пребывания средств в обороте оказывают влияние разные внешние и внутренние факторы. Внешние – отраслевая принадлежность, сфера деятельности, инфляция и характер хозяйственных связей с партнерами. Внутренние – эффективность стратегии управления активами, ценовая политика и методы оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

Количественную оценку дадим на основании исследования динамики основных оценочных показателей деятельности предприятия (выручка и прибыль). Рассмотрим подробно показатели финансовых результатов в таблице 2.13 и выявим чистую прибыль предприятия.

Таблица 2.13 - Финансовые результаты тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	200 938	233 418	32 480	16,2
Полная себестоимость	162 861	178 932	16 071	9,9
Прибыль (убыток) от продаж	38 077	54 486	16 409	43,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	28 456	48 123	19 667	69,1
Налоги	8 945	18 456	9 511	106,3
Чистая прибыль (убыток)	19 511	29 667	10 156	52,1

По данным таблицы 2.13 наблюдается увеличение выручки на 16,2%, что свидетельствует о существенном повышении интенсивности использования авансированных средств. Однако значительное снижение прибыли отражает ухудшение эффективности их использования в части генерации прибыли. Итак, предприятие имеет в отчетном году увеличение выручки при увеличении прибыли, что позволяет говорить о повышении уровня деловой активности.

Прибыль от продаж составила 54486 тыс. руб. Это на 43,1% больше, чем в 2016 году. В то же время прибыль до налогообложения увеличилась на

69,1%. Между тем налог на прибыль увеличился на 106,3%, т.к. показатель чистой прибыли в связи с указанными выше обстоятельствами так же увеличился.

Экономическая эффективность деятельности предприятий выражается рентабельностью (доходностью), то есть отношением прибыли к затратам или к выручке. Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность с различных позиций и группируются в соответствие с интересами участников экономического процесса.

Цель анализа рентабельности – оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в нее капитал. От уровня рентабельности капитала зависит инвестиционная привлекательность предприятия.

Экономическая сущность рентабельности раскрывается через систему показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. И поскольку это относительные показатели – они практически не подвержены влиянию инфляции. Оценка показателей рентабельности представлена в таблице 2.14. На основании данной таблицы определим, рентабельно ли данное предприятие.

Таблица 2.14 - Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	11,8	12,0	0,2
Рентабельность основной деятельности	8,3	9,2	0,9
Рентабельность активов	3,1	3,3	0,2
Рентабельность собственного капитала	3,2	3,6	0,4

Рентабельность производственной деятельности в 2017 г. показывает, что предприятие получило 0,9 руб. прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, таблица 2.14.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: в 2016 г. предприятие получило 0,11 руб. с рубля продаж, в 2017 г. рентабельность оставила 0,12 руб. На данное увеличение повлияло повышение величины полученной предприятием прибыли.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, показывая, сколько рублей чистой прибыли предприятие получает с каждых 100 руб. собственных средств. Значение показателя 36 руб. Рентабельность собственного капитала значительно снизилась.

2.5 Управленческий анализ

Управленческий анализ позволит проанализировать трудовые ресурсы предприятия, себестоимость выпускаемой продукции.

В таблице 2.15 представим объем производства продукции на ООО «Хлебный дом». Данная таблица позволит проанализировать объемы выпускаемой продукции.

Таблица 2.15 - Объем производства продукции

Периоды	Объем продукции, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.
2016 г.	358 567	298 546
2017 г.	399 692	351 550

На предприятии произошло увеличение выручки от реализации продукции, также увеличилась и себестоимость.

В таблице 2.16 отразим динамику основных экономических показателей ООО «Хлебный дом», в целях выявления чистой прибыли предприятия.

Таблица 2.16 - Динамика основных экономических показателей

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения	
			тыс. руб.	%
1. Товарная продукция	285 600	315 200	29 600	10,4
2. Затраты на производство продукции	201 400	290 150	88 750	44,1
3. Выручка от продажи продукции, работ и услуг	358 567	399 692	41 125	11,5
4. Себестоимость проданной продукции, работ и услуг	298 546	351 550	53 004	17,8
5. Прибыль до налогообложения	42 441	30 163	-12 278	-28,9
6. Чистая прибыль	33 953	19 401	-14 552	-42,9
7. Стоимость имущества	1 366 358	1 438 717	72 359	5,3

На основании данных таблицы 2.16 можно сделать вывод, что на предприятии произошло снижение чистой прибыли на 14552 тыс. руб. Данное снижение произошло из-за увеличения себестоимости выпускаемой продукции.

В таблице 2.17 представим численность работающих на предприятии.

Таблица 2.17 - Количество работающих на предприятии

Наименование	Количество, чел.	
	2016 г.	2017 г.
Служащие	80	83
Вспомогательные рабочие	48	43
Основные рабочие	457	486
Итого	585	612

По данным таблицы 2.17 можно сделать вывод, что на ООО «Хлебный дом» произошло увеличение численности работающих на 27 человек. Данное увеличение произошло по всем категориям работающих.

В таблице 2.18 проведем анализ движения рабочей силы на ООО «Хлебный дом».

Таблица 2.18 - Движение рабочей силы

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения	
			Чел.	%
1	2	3	4	5
1. Среднесписочная численность работников, чел.	585	612	27	4,6

Окончание таблицы 2.18

1	2	3	4	5
2. Принято работников, чел.	3	1	-2	66,7
3. Выбыло работников, чел.	4	35	31	775
- по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	4	35	31	775
4. Коэффициент оборота по приему, %	0,5	0,2	-0,3	-60
5. Коэффициент оборота по выбытию, %	0,6	5,8	5,2	866,7
6. Коэффициент текучести кадров, %	0,6	5,8	5,2	866,7

На основании данных таблицы 2.18 можно сделать вывод, что на предприятии произошло значительное снижение списочного состава на 35 человек. Все выбывшие работники уволены по собственному желанию.

В таблице 2.19 представим анализ состояния персонала в целях определения выработки на одного работника.

Таблица 2.19 - Состояние персонала

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения	
			Чел.	%
1. Списочная численность работников, чел.	585	612	27	4,60
2. ИТР, чел., всего	105	99	-6	-5,70
- руководители	2	2	-	-
- специалисты	58	56	-2	-3,40
- служащие	45	41	-4	-8,90
3. Рабочие, чел., всего	533	504	-29	-5,40
- основные производственные	402	400	-2	-0,50
- вспомогательные	131	104	-27	-20,60
4. Фонд заработной платы, тыс. руб.	5680	6850	1170	20,60
5. Средняя заработная плата, тыс. руб.	6,50	7,50	1,00	15,40
- в том числе рабочих	4,50	5,10	0,60	13,30
6. Выработка на одного работника, тыс. руб.	6,73	7,93	1,20	17,80
- в том числе рабочего	5,62	6,63	1,01	17,90

Данные таблицы 2.19 свидетельствуют о том, что на предприятии при увеличении численности рабочих на 27 человек произошло увеличение выработки на одного работника на 1,2 тыс. руб. Что положительно отражается на работе предприятия.

В таблице 2.20 представим показатели динамики эффективности использования управленческого труда. Данные таблицы позволят определить рентабельность производства.

Таблица 2.20 - Динамика эффективности использования управленческого труда

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения	
			абсолют.	%
1. Численность работников управления, чел.	105	99	-6	-5,7
2. Удельный вес работников управления в среднесписочном составе предприятия, %	16,5	16,4	-0,1	-0,6
3. Удельный вес затрат на управление в общих затратах на предприятие, %	30,2	28,3	-1,9	-6,3
4. Удельный вес заработной платы ИТР в общем фонде заработной платы, %	42,5	39,6	-2,9	-6,8
5. Производство валовой продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	3414,9	4037,3	622,4	18,2
6. Производство товарной продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	2700	3183	483	17,9
7. Производство валовой продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	63,1	58,3	-4,8	-7,6
8. Производство товарной продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	58,2	52,6	-5,6	-9,6
9. Рентабельность производства как отношение прибыли к полной себестоимости, %	11,8	12,0	0,2	1,7

По данным таблицы 2.20 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение рентабельности производства на 1,7%. Также произошло значительное увеличение производства товарной продукции на 1 работника управления на 483 тыс. руб.

В таблице 2.21 представим состояние и произведем оценку эффективности использования основных средств на предприятии. Данные таблицы позволят определить эффективность использования основных средств на предприятии.

На предприятии стоимость поступившего имущества превышает стоимость выбывших основных средств на 52793 тыс. руб. Доля основных средств в валюте баланса составляет 79,9%, что отражает специфику данного предприятия.

Таблица 2.21 - Состояние и оценка эффективности использования основных средств

Показатели	Наличие и движение основных средств в отчетном году				Среднеодовая стоимость в отчетном году	Среднеодовая стоимость за предыдущий год	Отклонения от предыдущего года	
	остаток на начало года	поступило	выбыло	остаток на конец года			+, -	%
1. Основные производственные фонды, тыс. руб.	1097521	55047	2254	1150314	1097521	1150314	52793	4,8
1. Амортизация основных средств производственного назначения, тыс. руб.	25486			29434			3948	15,5
3. Фондовооруженность, руб.					1720	1907	187	10,9
4. Фондоотдача основных средств, руб.					0,33	0,35	0,02	6,1
5. Коэффициент износа, %					2,3	2,6	0,3	13,0
6. Коэффициент обновления, %					3,5	4,8	1,3	37,1
7. Коэффициент выбытия, %					0,1	0,2	0,1	100
8. Доля основных средств в валюте баланса, %					80,3	79,9	-0,4	-0,5

В таблице 2.22 представим показатели использования наличных и производственных площадей на предприятии.

Таблица 2.22 - Использование наличных и производственных площадей

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения от 2016 г.
1	2	3	4
1. Общая располагаемая площадь, м ³	650	658	8
- производственная площадь	430	435	5
- непроизводственная площадь	220	223	3
2. Съём продукции с 1 м ³ располагаемой площади, ед. изм.	551,6	607,4	55,8

Окончание таблицы 2.22

1	2	3	4
3. Съем продукции с 1 м ³ производственной площади, ед. изм.	833,9	918,8	84,9
4. Производственная мощность, ед. изм.			
- цеха А	520	580	60
- цеха Б	632	659	27
5. Производственная программа предприятия (цеха), ед. изм.	650	655	5
6. Коэффициент использования производственной мощности	2,8	2,9	0,1

На ООО «Хлебный дом» произошло увеличение съема продукции с 1 м³ располагаемой площади на 55,8 м³.

2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия

Заключительная оценка деятельности ООО «Хлебный дом» позволит выявить платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. На основании проведенного анализа финансового состояния можно сделать вывод, что анализируемое предприятие относится к абсолютному типу устойчивости. Это определяется достаточным уровнем обеспеченности имущества в целом, а также оборотных активов и запасов собственными источниками финансирования.

Анализ показателей ликвидности свидетельствует о достаточной ликвидности предприятия. Все коэффициенты выше нормативных значений. Несмотря на невысокую ликвидность ООО «Хлебный дом» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменяя в соответствие с его требованиями ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода

инкассации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал, и достичь более оптимальной финансовой структуры рынка.

В 2018 году ООО «Хлебный дом» можно предложить следующие пути повышения эффективности деятельности:

- Расширять рынки сбыта готовой продукции. Сохранить клиентскую базу, предоставлять качественный сервис: выполнение заявок, своевременная отгрузка продукции, Снижение количества претензий. Оптимизировать работу Отделов логистики и реализации.

- Способствовать выпуску рентабельной продукции, проводить работу по снижению себестоимости за счет внутренних резервов предприятия. Уделить большое внимание по снижению общепроизводственных, вспомогательных и общехозяйственных затрат. Повысить темп роста производительности труда за счет оптимизации процессов производства; снижения числа работающих; увеличения объемов выпуска отдельных видов продукции, автоматизации производства. Повысить эффективность работы механической службы: снижение доли отказов оборудования, уменьшение количества внутрисменных простоев.

- ООО «Хлебный дом» уделяет большое внимание созданию стабильного коллектива; повышению квалификации персонала, снижению текучести кадров, повышению уровня заработной платы.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Обоснование необходимости замены оборудования

Выпечка хлеба в общечеловеческом понимании всегда было делом рук добрых, заботливых, ласковых. Именно хлеб отождествлял семейный достаток и благополучие. Процесс выпечки хлеба испокон веков являл собою торжественную церемонию. В наши дни производство хлеба приняло широкие промышленные масштабы. Большие хлебозаводы и маленькие пекарни в погоне за новыми идеями и технологиями. В поиске шагов для возрождения прежних традиций выпечки хлеба, пекари обратили свое внимание на современное хлебопекарное оборудование.

Сегодня поставщик «Технология вкуса» г. Новосибирск поставляет хлебопекарное и кондитерское оборудование ведущего европейского производителя. Знание и опыт машиностроения компании JEREMY в хлебопекарной отрасли выражается в совершенных установках для пекарен разной величины, а «Технология вкуса» специализируется на разработке оптимальных решений для каждого клиента.

Из всего разнообразия, которым сейчас пестрит оборудование для пекарен, «Технология вкуса» предлагаем отечественным потребителям наиболее приемлемые образцы. При своем выборе мы руководствовались следующими критериями оценки:

- кондитерское или хлебопекарное оборудование должно обеспечивать полное сохранение традиционных технологий выпечки хлеба;
- оборудование для выпечки должно быть надежным и продуктивным;
- предложенное нами хлебопекарное или кондитерское оборудование своей европейской практикой подтверждает свою состоятельность по отношению к конкурентным образцам.

Отменный внешний вид и непревзойденное качество хлеба обеспечит хлебопекарное оборудование польской фирмы «Jeremy». Не только огромные хлебозаводы могут похвастаться качественным хлебом, но и мини пекарни с правильным подходом к своему делу имеют шанс испечь вкусный качественный отвечающий всем стандартам хлеб.

Используя для выпекания хлеба печи циклотермические модульные, пекарня стала со временем лидером в своем регионе по производству хлеба, увеличила свои производственные мощности в шесть раз, а производственную площадь с 32 кв.м. до 200 кв.м., что позволило оснастить производство разнообразным оборудованием, которое только улучшает производственный процесс.

Печи, используемые на ООО «Хлебный дом» практически изношены как морально, так и физически. Вследствие этого ООО «Хлебный дом» отстает от регламента. В настоящее время завод выпускает 180625,57 кг выпечки в месяц. Недовыпуск выпечки приводит к тому, что предприятие отказывается от дополнительных заказов. Из-за высокой изношенности, оборудование требует постоянного текущего ремонта, что приводит к остановке производства. Оплата простоев завышает затраты на выпуск продукции и снижает величину прибыли предприятия. Коэффициент полезного действия валцов значительно снизился в связи с высоким коэффициентом износа. Фактические переменные затраты на сегодняшний день выше, в сравнении с нормами.

На данный момент предприятие имеет возможность заключить дополнительные договора на поставку продукции. Для увеличения объема производства необходимо увеличить производственные мощности посредством ввода в эксплуатацию печи с вращающейся тележкой ПВТ-1ДМ. Для этого необходимо провести модернизацию оборудования.

Для оценки эффективности проекта необходимо вычислить показатели эффективности проекта. При этом первоначально необходимо составить денежные потоки по проекту.

Для оценки проектозамещения необходимо проведение аналитических расчётов, которые могли бы подтвердить, либо опровергнуть целесообразность этой операции. Каких-то специальных унифицированных методик подобного анализа нет; используется метод прямого счёта. Глубина анализа определяется числом принятых к рассмотрению параметров, возможностью обособления доходов, имеющих отношение к анализируемому оборудованию, горизонтом планирования и т.п.

3.2 Расчет технико-экономических показателей

Рассмотрим эффект замены хлебопекарного оборудования. Для этого необходимо сформировать исходные данные, а именно:

1) Стоимость приобретения оборудования.

Печь ПВТ-1ДМ приобретается у поставщика «Технология вкуса», расположенного в г. Новосибирск, ул. Южная д.17. Преимуществом покупки у данного предприятия оборудования является фиксированная стоимость с учётом доставки и установки оборудования. Так данное оборудование с учётом стоимости доставки составляет 450 т.р. Монтаж, установка, обучение сотрудников исчисляется в сумме 74 т.р. Таким образом, общая стоимость приобретаемой печи составит 524 т.р.

2) Стоимость реализации старого оборудования.

Реализацией старого оборудования занимается главный инженер. По его мнению, данное оборудование может быть реализовано на вторичном рынке в среднем за 40 т.р. Кроме того, был проанализирован рынок оборудования бывшего в употреблении в Республике Хакасия. По данным сайта частных объявлений, данная информация подтверждается. При этом предприятие получает от реализации, т.к. остаточная стоимость данного оборудования по данным бухгалтерского учёта составляет 0 рублей. Таким образом, прибыль от реализации будет составлять 40000руб.

Составим чистый денежный поток в момент инвестирования.

Таблица 3.1 - Чистый денежный поток в момент инвестирования

Показатель	Сумма, тыс. руб.
1. Цена нового оборудования	524
2. Рыночная цена замещаемого оборудования	40
Всего	484

3) Далее необходимо оценить приток денежных средств в ходе реализации проекта. При этом необходимо учесть потери от амортизации новой печи и отсутствия амортизации старой. Оборудование имеет нормативный срок эксплуатации (по данным производителя 5 лет).

Согласно учётной политике предприятием применяется линейный метод амортизации. Таким образом, годовая сумма амортизации нового оборудования составит 103200 руб. Рассчитаем изменения в амортизационных отчислениях. Итоговым показателем найдём сумму экономии на налогах от изменения сумм амортизационных отчислений. Для этого умножим полученные изменения (прирост) амортизационных отчислений на ставку налога на прибыль (20%).

Таблица 3.2 – Сумма экономии по налогам, за счет амортизационных отчислений

Показатель	1	2	3	4	5
Амортизация новой печи, тыс. руб.	104,800	104,800	104,800	104,800	104,800
Экономия на налогах от изменения суммы амортизационных отчислений, тыс. руб.	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96

4) Также необходимо оценить снижение текущих расходов. Что обусловлено сокращение текущих затрат по обслуживанию и ремонту старого оборудования, а так же снижения энергопотребления. Согласно данным бухгалтерского учёта в текущем периоде оборудование требовало достаточно часто текущего ремонта, и в 2017 году на эти цели было затрачено 40000 рублей. В случае приобретения нового оборудования этих затрат не ожидается.

Кроме того, новое оборудование менее энергозатратное. Рассчитаем снижение стоимости оплаты энергии, для этого составим таблицу.

Таблица 3.3 - Снижение стоимости затрат на электроэнергию

Показатель	Величина
1. Энергопотребление старого оборудования, кВт	15
2. Энергопотребление нового оборудования, кВт	5
3. Стоимость энергии, руб/кВт	2,8
4. Количество работы оборудования, час	8760
5. Экономия затрат на снижение энергопотребление, т.р.	245,28

Энергопотребление старого и нового оборудования были получены из паспорта технического обслуживания оборудования. Отметим, что старое оборудование имеет большое энергопотребление. В условиях постоянного удорожания стоимости электроэнергии, затраты на содержание подобного оборудования значительно увеличиваются. Количество часов работы оборудования было получено из внутренней документации цеха. Таким образом, находим разницу энергопотребления по старому и новому оборудованию, умножаем её на стоимость энергии и на количество часов работы в год, получаем годовую сумму экономии затрат на снижении энергопотребления.

Суммируя экономию текущих затрат по обслуживанию и ремонту с экономией затрат по электропотреблению, определяем итоговую сумму экономии текущих расходов, а так же делаем пересчет с учетом налогообложения.

Таблица 3.4- Пересчет с учетом налогообложения

Показатель	Величина, тыс. руб.
1. Экономия затрат на текущем обслуживании и ремонте	40
2. Экономия затрат на снижении энергопотребления	245,28
3. Итого экономия	285,28
4. Итого экономия с учетом налогообложения (1-0,2)	228,224

В данной таблицы общую сумму экономии также скорректируем на уровень налогообложения.

В итоге расчетов определим чистый денежный поток.

Таблица 3.5 - Чистый денежный поток

Показатель	0	1	2	3	4	5
1. Инвестиции	484					
2. Экономия на налогах от изменения суммы амортизационных отчислений		20,96	20,96	20,96	20,96	20,96
3. Итого экономия текущих затрат с учетом налогов		228,224	228,224	228,224	228,224	228,224
4. Переплата по лизингу с учетом налогов		46,4	46,4	46,4	-	-
5. Чистый денежный поток	484	202,78	202,78	202,78	249,184	249,184

Чистый денежный поток к концу пятого года составил 249,18 тыс. руб.
таблица 3.5.

3.3 Экономический эффект от предложенных мероприятий

Для оценки эффективности операции замены, необходимо определить ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования складывается из уровня инфляции плюс процент по кредиту для данного предприятия. ООО «Хлебный дом» обслуживается в ООО «Хакасский Муниципальный Банк». Средний процент по кредиту для анализируемого предприятия составляет 19%, прогнозируемый уровень инфляции возьмем в размере среднего уровня планируемого при составлении Федерального бюджета: $(6+5+5,5)/3=6\%$

Таким образом, ставка дисконтирования составит 25%. В нижеследующей таблице приведем расчет коэффициента дисконтирования.

Таблица 3.6 - Расчет коэффициента дисконтирования

Показатель	1	2	3	4	5
Коэффициент дисконтирования	0,8	0,64	0,51	0,41	0,33

Рассчитанный чистый денежный поток умножаем на коэффициент дисконтирования по годам и получаем дисконтированный чистый денежный поток.

Таблица 3.7 - Дисконтированный чистый денежный поток

Показатель	0	1	2	3	4	5
Дисконтированный чистый денежный поток	-484	162,224	120,78	103,42	102,17	82,23

1) Суммируя дисконтированный чистый денежный поток, находим NPV проекта. $NPV = -162,224 + 120,78 + 103,42 + 102,17 + 82,23 = 95,824$ тыс.руб.

Т.к. NPV положительный, замена целесообразна. Кроме того, рассчитаем показатели внутренней доходности проекта и дисконтированный срок окупаемости.

2) Индекс рентабельности проекта - PI.

Индекс рентабельности проекта показывает, сколько единиц современной величины денежного потока приходится на единицу предполагаемых первоначальных затрат. Индекс рентабельности рассчитывается путем деления суммы дисконтированных денежных доходов на сумму первоначальных затрат.

$$PI = 579,824 / 484 = 1,198$$

В нашем случае данный показатель составляет 1,198.

Так как величина критерия PI больше 1, то современная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции. В соответствии с выбранной ставкой дисконтирования инвестиции будут доходны и приемлемы, а значит, проект следует принять.

3) Срок окупаемости инвестиций.

Период окупаемости самый распространенный из показателей оценки эффективности инвестиций. Он показывает число базовых периодов, за которое исходная инвестиция будет полностью возмещена за счет генерируемых проектом притоков денежных средств. При этом различают простой срок окупаемости (PP) и дисконтированный срок окупаемости (DPP). Дисконтированные показатели дают более точную оценку, так как учитывают временную стоимость денег, поэтому рассчитаем только показатель DPP. Для этого составим таблицу.

Таблица 3.8 - Расчет дисконтированного срока окупаемости

Год	0	1	2	3	4	5
Дисконтированный денежный поток	-484	162,224	129,78	103,42	102,17	82,23
Кумулятивный денежный поток	-484	-321,776	-191,996	-88,576	13,594	95,824

Как показывают данные таблицы, кумулятивный денежный поток приобретает положительное значение на 3 году реализации инвестиционного проекта, следовательно, приблизительный срок реализации проекта 3,87 года.

4) Внутренняя норма прибыли - IRR

Этот метод сводится к нахождению такой ставки дисконтирования, при которой текущая стоимость ожидаемых от инвестиционного проекта доходов будет равна текущей стоимости необходимых денежных вложений. Поиск такой ставки осуществим в программе Microsoft Excel, используя функцию ВСД.

Данный показатель составляет 34%, таблица 3.9.

Итак, на основании произведенных расчетов, представим показатели экономической эффективности реализации инвестиционного проекта по замене хлебопекарного оборудования.

Таблица 3.9 - Показатели оценки эффективности проекта

№	Показатель	Величина
1	Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	95,824
2	Индекс рентабельности	1,198
3	Дисконтированный срок окупаемости, лет	3,87
4	Внутренняя норма прибыли, %	34

С точки зрения экономической оценки эффективности проект является прибыльным, покрывает все инвестиционные затраты, связанные с его реализацией. Все показатели эффективности положительно характеризуют инвестиционный проект. С финансовой точки зрения помещение капитала в данное предприятие является целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе изучен процесс повышения эффективности деятельности предприятия от внедрения новых технологий производства. Целью деятельности любого предприятия является выпуск определенной продукции (выполнение работ, оказание услуг) установленного объема и качества, в определенные сроки. Но при установлении масштабов производства следует исходить не только из народнохозяйственных и индивидуальных потребностей и данной продукции, но и в необходимости учитывать достижение максимального уровня ее эффективности. Поэтому оценивать качество работы предприятия следует, прежде всего, посредством определения экономической эффективности производимой продукции.

В настоящее время предприятия, особенно бумажной отрасли, находятся в сложном положении. Это вызвано различными причинами, среди которых можно выделить следующие: проблемы инфляции; проблемы будущих цен на ресурсы; платежеспособный спрос; отсутствие реальной программы выхода экономики страны из кризиса; отсутствие практического опыта формирования инвестиционной политики; недостаточность проработки методических вопросов разработки инвестиционных программ; сложность поиска источников финансирования и другие.

Нами было выявлено, что в этих условиях особую важность приобретает формирование продуманной и тщательно разработанной производственно-хозяйственной политики предприятия, рассчитанной на долговременную перспективу. Политика предприятия должна строиться от будущего к настоящему, а не наоборот. Сказанное следует понимать так, что предприятие в первую очередь определяет уровень развития, которого оно хочет достигнуть через определенный период, и то, каким образом оно будет пытаться это сделать.

Объектом исследования в работе было выбрано предприятие ООО «Хлебный дом». На основании проведенного анализа можно сделать

следующие выводы. Анализ показателей ликвидности свидетельствует о достаточной ликвидности предприятия. Все коэффициенты выше нормативных значений. Несмотря на невысокую ликвидность ООО «Хлебный дом» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменяя в соответствии с его требованиями ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода инкассации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал, и достичь более оптимальной финансовой структуры рынка.

В 2018 году ООО «Хлебный дом» можно предложить следующие пути повышения эффективности деятельности:

- Расширять рынки сбыта готовой продукции. Сохранить клиентскую базу, предоставлять качественный сервис. Выполнение заявок, своевременная отгрузка продукции, снижение количества претензий. Оптимизировать работу отделов логистики и реализации.

- Способствовать выпуску рентабельной продукции, проводить работу по снижению себестоимости за счет внутренних резервов предприятия. Уделить большое внимание по снижению общепроизводственных, вспомогательных и общехозяйственных затрат. Повысить темп роста производительности труда за счет оптимизации процессов производства, снижения числа работающих, увеличения объемов выпуска отдельных видов продукции, автоматизации производства. Повысить эффективность работы механической службы, снижение доли отказов оборудования, уменьшение количества внутрисменных простоев.

- ООО «Хлебный дом» уделяет большое внимание созданию стабильного коллектива, повышению квалификации персонала, снижению

текущей кадровой, повышению уровня заработной платы.

В третьей части работы в целях снижения себестоимости выпускаемой продукции ООО «Хлебный дом» предложено модернизировать имеющееся оборудование и приобрести печь с вращающейся тележкой ПВТ-1ДМ.

ООО «Хлебный дом» выгоднее приобретать печь с вращающейся тележкой ПВТ-1ДМ по договору лизинга. Все показатели оценки инвестиционного проекта свидетельствуют о целесообразности его реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамова, А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий: учебник / А. Е. Абрамова. - Москва: АКДИ, 2015. - 48 с.
2. Абросимов, Н. В. Механизм привлечения инвестиций в условиях России. Практика, правовые основы / Н. В. Абросимов, Е. В. Грацианский, В. А. Керов. - Москва: Институт риска и безопасности, 2015. - 181 с.
3. Ананьин, О. Методологическое исследование в современной науке / О. Ананьин, М.Одинцова. - Москва: Институт экономики РАН, 2015. - 46 с.
4. Аукуционек, С. Капитальные вложения промышленных предприятия / С. Аукуционек // Вопросы экономики. - 2015. -№8. - с. 136-146.
5. Бабук, И. М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности. - Минск: Вуз-ЮНИТИ, 2015. - 305 с.
6. Банки и инвестиции: сборник научно-технических работ / Науч. ред. Архипов А. И., Рогова О. Л. - Москва: Институт экономики РАН, 2007. - 172с.
7. Бард, В. С. «Инвестиционные проблемы российской экономики». - Москва: Экзамен, 2014.-384 с.
8. Бирман, Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - Москва: ЮНИТИ, 2015. - 250 с.
9. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. - Киев: МП «ИТЕМ», ЛТД, 2015.-315 с.
10. Блех, Ю. Б Гетце У. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов. - Калининград: Янтарный сказ, 2015. - 437 с.
11. Бочаров, В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. - Москва: Финансы и статистика, 2014. - 159 с.

12. Бригхем, Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. - Спб.:Экономическая школа, 2015. - 458 с.
13. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 432 с.
14. Виленский, П. Л., Лившиц, В. Н. Орлова Е.Р., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. АНХ при Правительстве РФ.-Москва: Дело, 2015.-154 с.
15. Виленский, П. Л., Лившиц В. Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом реальных характеристик экономической среды. Аудит и финансовый анализ. №3. - М.: Компьютерный аудит, 2016. - 236 с.
16. Виленский, П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - Москва: Дело, 2016. - 332 с.
17. Виленский, П. Л., Смоляк С. А. Показатель внутренней нормы доходности проекта и его модификации. - Москва: ЦЭМИ РАН, 2015. - 405 с.
18. Волков, И. М., Грачева М. В. Проектный анализ. - Москва: ЮНИТИ, Банки и биржи, 2016.-240 с.
19. Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. - Москва: Финансы и статистика. - 2014. - 144 с.
20. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. - Москва: Финансы и статистика, 2015. 432с.
21. Коллас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. - Москва: НИТИ, 2014.-467 с.
22. 35. Крейнина, М. Н. Финансовое состояние предприятий. Методы оценки. Москва:ДИС, 2015.-222 с.
23. Лахметкина, Н. И. Инвестиционный менеджмент: выработка инвестиционной политики. Учебное пособие. - Москва: ФА, 2015. - 267 с.
24. Липсиц, И. В., Коссов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. - Москва: БЕК, 2015. - 363 с.

25. Мелкумов, Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций. - Москва: ДИС 2015. - 160 с.
26. Норткотт, Д. Принятие инвестиционных решений. - Москва: ЮНИТИ, 2014.-247 с.
27. Старик, Д. Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов. - Москва: Финстатинформ, 2015. - 131 с.
28. Финансы предприятий: Учебник/ Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н. В. Колчиной - Москва: Финансы ЮНИТИ, 2015. – 401с.
29. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А. М. Ковалевой. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 284 с.
30. Фридман, Дж.5 Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - Москва: Дело. - 2016. - 380 с.
31. Хорн, Дж. К. Ван Основы управления финансами. - Москва: Финансы и статистика, 2015. - 800 с.
32. Шарп, У. Ф.5 Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. Инвестиции. - Москва: Инфра-М, 2015.-503 с.
33. Экономика предприятия: Учебник для вузов. / Под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера. - Москва: Инфра-М, 2015. - 465 с.