

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

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Совершенствование производственно-хозяйственной деятельности
предприятия (на примере ООО «МВК»)

Руководитель _____ доцент, к. э. н. И. В. Панасенко

подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ К. М. Ерофеева

подпись, дата инициалы, фамилии

Абакан 2017

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбора темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что на сегодняшний день нововведения – это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг.

Сложные рыночные условия предъявляют особые требования к планированию устойчивого развития предприятий, которое должно строиться на гибких принципах корректировки целей хозяйственной деятельности в зависимости от условий, в которых функционирует предприятие. Обеспечение устойчивого развития является сложной задачей, ведь предприятие не имеет возможности влиять на ряд факторов, определяющих направления его деятельности. Подавляющее большинство отклонений от нормального функционирования возникает из-за просчетов прошлых периодов, которые со временем накапливаются и негативно влияют на текущее функционирование. Таким образом, достижение устойчивого финансово-экономического состояния и высокого уровня конкурентоспособности требует от предприятия глубокого, научно обоснованного анализа текущей и перспективной деятельности.

Промышленные предприятия в России – база для развития отечественной экономики, поэтому их развитие является приоритетным в свете растущей конкуренции и научно-технического прогресса. Неотъемлемой частью функционирования промышленных предприятий является управление их производственно-хозяйственной деятельностью. Именно эффективное управление может создать новые рабочие места, заложить перспективы совершенствования выпускаемой продукции, наиболее полно удовлетворить потребности потребителей.

В период формирования рыночных отношений управления производственно-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий является важным инструментом для достижения цели и целей предприятия. Эффективное управление производственно-хозяйственной деятельностью позволит снизить уровень рыночной неопределенности и обеспечит стабильность экономических процессов на предприятии. Управление развитием производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия является объективной необходимостью, важным условием стабильного развития предприятия в период формирования рыночных отношений.

Исследованию финансово-экономической деятельности предприятий много внимания посвятили зарубежные и отечественные экономисты, в частности: И. Бланк, Р. Брейли, А. Заруба, В. Ковалев, О. Пилипченко, Н. Шандова, Д. Кучерак, И. Цигилик, А. Перетяцько, Е.Мных и другие [1].

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических и практических аспектов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Задачами исследования являются:

- рассмотреть теоретические аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «МВК»;
- предложить пути улучшения производственно-хозяйственной деятельности ООО «МВК».

Объектом исследования является производственно-хозяйственная деятельность ООО «МВК».

Предметом исследования являются теоретические и практические аспекты в области производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Информационную базу составили труды отечественных и зарубежных ученых в исследуемой области.

Информационной базой исследования послужили нормативно-правовые акты и другая научная литература по теме дипломного исследования, а также ряд данных, полученных в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности, в т.ч. документация и бухгалтерская отчетность ООО «МВК» за 2014-2015 гг.

Практическая значимость работы – внедрение в производство рекомендаций и предложений, вытекающих из проведенного исследования, позволит более эффективно реализовать возможности ООО «МВК», рационально использовать его материально-технические и финансовые ресурсы, увеличить объемы выпускаемой продукции и оказываемых услуг на предприятии и повысить эффективность всей его производственно-хозяйственной деятельности.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три взаимосвязанных части, заключение, список использованных источников и приложения.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Повышение эффективности каждого предприятия положительно влияет на экономику государства, формирование доходов местных бюджетов, уровень благосостояния населения. Поэтому сегодня весьма важной становится проблема определения направлений повышения эффективности предприятия, среди которых эффективность производственно-хозяйственной деятельности должна быть главной частью разработки управленческого проекта мероприятий по развитию предприятия. В связи с этим актуальность приобретает вопрос развития научной базы управления эффективностью производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Обзор работ многих ведущих экономистов позволил констатировать, что однозначной, общепринятой трактовки понятия «эффективность» и меры этой категории до настоящего времени не существует. В общем понимании эффективность (в переводе с латинского – действительность, эффективность, результативность) характеризует развитые системы, процессы, явления. То есть эффективность выступает как индикатор развития и его важнейший стимул. В содержательном отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, а во-вторых, с экономичностью (минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия). Эффективность всегда связана с практикой. Поэтому она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности. Таким образом, эффективность является качественной категорией, связанной с интенсивностью проявления результата, отражает глубинные действия совершенствования, происходящие во всех его элементах. На основании проведенного анализа научной

литературы [1 - 9] можно утверждать, что эффективность – оценочная категория, и она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат.

Следует отметить, что раскрытие сущности понятия «эффективность» требует разграничения и разъяснения таких категорий, как эффект, результат, эффективность и критерий эффективности. И эффект, и эффективность отражают рост и развитие, то есть способность к прогрессивным количественным изменениям, отраженным в объемных показателях, и к прогрессивным качественным изменениям, дополняющим количественными и связаны, как правило, со структурной динамикой объекта исследования. Причем наиболее сильная взаимосвязь этих категорий связана с развитием. Вместе с тем между категориями «эффект» и «эффективность» наблюдаются существенные различия. Эффект является отражением результата деятельности, то есть того состояния, к которому стремится объект исследования. Поэтому понятие «эффект» и «результат» можно воспринимать как тождественные и использовать как ориентир при построении модели управленческой системы. Такое управление, получившее в международной практике наименование «управления по результатам», направленное на количественный прирост результирующих показателей, подразумевает изменение качественных характеристик [1].

Целевая ориентация отношения результата к затратам является стремлением к максимизации. При этом ставится задача максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат. Возможно и обратное соотношение, когда показатель расходов относят к показателю результата. В этом случае сравнительный показатель минимизируется. То есть центральным понятием категории «эффективность» становится критерий эффективности (успешности), по которому раскрывается суть изучаемого объекта, определяются главные, решающие связи и пути совершенствования объекта. Критерий эффективности – это главный отличительный признак и определяющая мера познания сущности эффективности, согласно которому

осуществляется количественная оценка уровня этой эффективности. Правильно сформулированный критерий должен характеризовать суть эффективности как экономической категории. Критерий эффективности хозяйственной системы был предложен итальянским экономистом В. Парето, который утверждал, что только тогда следует считать эффективно использованные ресурсы, когда нет возможности использовать их другим путем, чтобы повысить благосостояние одного участника рыночной системы, не ухудшив благосостояние другого [2].

Благодаря тому, что понятие эффективности характеризуется как соотношение различных аспектов: результат и расходы (экономичность), результат и цели (результативность), результат и потребности (оптимальность), то выделенные отношения, пока, предлагается считать критериями эффективности.

Значение каждого критерия характеризует степень интенсивности некоторого свойства результата, важного с точки зрения поставленной цели (целей, интересов, расходов).

Исследование составляющего формирования эффективности требует выделения таких научных принципов как комплексность, системность, рациональность, процессность, ситуационность. Именно указанные принципы становятся основой модели эффективности и обеспечивают содержательное и всестороннее исследование ее формирования, а также обеспечить цепь стадий познания этого явления: описание, объяснение, предсказание и управления.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия должна определяться с целью решения двух основных задач. Во-первых, для выявления и оценки уровня использования отдельных видов расходов и ресурсов, а также экономической эффективности производства. Во-вторых, для экономического обоснования и отбора наилучших производственно-хозяйственных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления, варианты

инвестирования и др.) [5]. Таковы наиболее существенные характеристики производственно-хозяйственной деятельности, как целостность, многомерность, динамичность и взаимосвязь ее различных сторон находят отражение через категорию эффективности. Поэтому модель эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия должна быть построена на основании иерархической системы ее составляющих, каждая из которых, в свою очередь, характеризуется подсистемами соответствующих ключевых показателей деятельности.

В сферу производственно-хозяйственной деятельности предприятия включаются процессы производства, воспроизводства и оборота. Процессы производства обеспечивают реализацию задач подготовки и освоения процесса реализации других услуг, техническое обслуживание процесса производства. Работы по обновлению основных производственных фондов, расширения и технического перевооружения предприятий, подготовки и переподготовки кадров относятся к процессам воспроизводства. Процессы оборота включают материально-техническое обслуживание и реализацию услуг. Приведенные процессы обеспечиваются соответствующими подсистемами производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому значимость проблемы эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия вызывает необходимость учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности на уровне всех подсистем производственно-хозяйственной деятельности. Это условие должно характеризовать системную часть эффективности.

В свою очередь каждая из подсистем производственно-хозяйственной деятельности предприятия требует соответствующих ресурсов, использование которых характеризует ресурсную (элементную) часть эффективности.

Не вызывает сомнений также и тот факт, что основным и определяющим источником роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия являются работники –

руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Деловые качества работников, повышение производительности их труда во многом обусловлено действенным мотивационным механизмом на предприятии, поддержкой благоприятного социального микроклимата в трудовом коллективе. Поэтому важной составляющей эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия становится эффективность социальных мероприятий на предприятии.

Кроме того, следует обратить внимание на важность обеспечения эффективности мероприятий, направленных на достижение экологических целей предприятия. Сегодня необходимо учитывать состояние окружающей среды, на которое оказывает значительное влияние деятельность любого предприятия. При этом данные об экологических расходах и доходах позволяют оценить эффективность того или иного структурного звена и всего предприятия в целом, поощрить тех, кто добился лучших результатов, и принять меры к отстающим. Вместе с тем, не менее важной задачей представляется и соотнесение между экологическими и социальными аспектами производственно-хозяйственной деятельности. Между этими аспектами существует тесная, довольно часто положительная взаимосвязь: минимизация экологических воздействий предприятия оказывает прямое положительное воздействие на повышение качества жизни и укрепления здоровья, причем не только персонала предприятия, но и местного населения. То есть социально-экологическая составляющая производственно-хозяйственной деятельности отражается осознанным и мотивированным участием в различных предупредительных экологических мерах по предотвращению ущерба и нерационального природопользования, в обеспечении общественных и экологических благ, включая меры по охране здоровья, повышения качества окружающей природной среды и устойчивого природопользования.

Приведенные положения позволяют выделить основные составляющие формирования эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия:

- эффективность подсистем деятельности предприятия, определяется полученными результатами, которые отражают достижения целей развития основных подсистем деятельности предприятия и конкурентный успех на рынке;

- эффективность использования отдельных видов ресурсов, которая характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от производственно-хозяйственной деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств);

- социально-экологическая эффективность, которая характеризуется уровнем выполнения социально-экологических обязательств предприятия.

Все вместе взятые виды эффективности составляют синергическую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно эффективность по установленным критериям экономичности, результативности и оптимальности определяет не только результат, но и целесообразность и полезность реализации мероприятий по развитию предприятия и достижению им определенных результатов производственно-хозяйственной деятельности. То есть производственно-хозяйственная деятельность предприятия становится эффективной, если управленческим решением было избрано правильное направление ее развития.

На основании обобщения вышеизложенного предлагается определить эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия как комплексную характеристику ее развития, в соответствии с критериями результативности, экономичности и оптимальности, которые отражают уровень достижения целей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, сущность понятия «эффективность» выделяет такие категории как эффект, результат, эффективность и критерий эффективности. Соотношение результата и затрат (экономичность), результата и целей (результативность), результата и потребностей (оптимальность) предлагается считать критериями эффективности. Основными составляющими логико-структурной модели формирования эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия выделены эффективность подсистем деятельности предприятия, эффективность использования отдельных видов ресурсов, социально-экологическая эффективность.

1.2 Методы оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ играет важную роль при оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Любая предпринимательская деятельность требует постоянного контроля и анализа процессов, под действие которых попадает предприятие в современных условиях хозяйствования. Это, прежде всего, связано с изменением внешних условий, конъюнктуры рынка, налогового законодательства и тому подобное. Суть проблемы заключается в том, что большинство предпринимателей, столкнувшись с препятствиями, и не задумываются о необходимости анализа своей деятельности, а потому вообще его не осуществляют.

Анализ необходим на всех этапах предпринимательской деятельности: от замыслов и формирования предприятия к постепенному повышению эффективности его хозяйствования. Именно на основе результатов анализа разрабатываются и формируются управленческие решения, которые в современных условиях жесткой конкуренции не могут приниматься интуитивно или приблизительно.

Основной задачей анализа хозяйственной деятельности является оценка использования активов, доходов и расходов за отчетный период, выявление

факторов, отрицательно или положительно повлияли на конечные финансовые результаты.

Четкого определения термина «анализ хозяйственной деятельности» нет, в разных источниках его толкуют по-разному. В работах М.И. Баканова, А.Д. Шеремета, экономический анализ (анализ хозяйственной деятельности) трактуется более узко, то есть как направление, связанное с изложением методов и техники аналитических расчетов на уровне предприятия в условиях директивной экономики [2]. Особенности такого анализа заключаются в следующем:

1) Он построен исключительно исходя из предпосылок и ограничений, действующих в условиях централизованно плановой экономики и не предполагают наличия реальных рыночных механизмов.

2) Обычно он проводится в ретроспективном аспекте.

3) Его квинтэссенцией является анализ выполнения плановых заданий по различным показателям и жестко детерминированный факторный анализ.

4) Он касается не только финансовой стороны деятельности предприятия, а предполагает комплексную разностороннюю оценку.

Экономический анализ хозяйственной (предпринимательской) деятельности осуществляется по данным учета, отчетности и иной экономической информации. Таким образом, оказываются внутрихозяйственные резервы необходимые для достижения целей предприятия.

Цель предпринимательской деятельности заключается в соблюдении и обеспечении качества жизни работников и их семей за счет удовлетворения потребностей рынка, увеличение объемов производства и повышения эффективности деятельности в целом.

При этом анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия охватывает следующие вопросы:

- выполнение плана по обобщенным показателям (объем производства и реализации продукции, себестоимость, прибыль, рентабельность);
- использование ресурсов (трудовых, материальных, финансовых);
- организационно-технический уровень производства, использования производственных фондов и производственных мощностей;
- эффективное использование оборотных средств и тому подобное.

Общими задачами экономического анализа являются:

- оценка и проверка результатов хозяйственной деятельности за определенный период;
- изучение причин отклонения от плана или результатов за прошедший период;
- распределение причин на зависимые и независимые;
- определение эффективности работы предприятия;
- выявление неиспользованных возможностей с целью повышения конечной эффективности и качества результатов труда;
- разработка мероприятий по устранению потерь и прогнозированию результатов хозяйственной деятельности предприятия (объединения).

Все это очень важно в условиях рынка, поскольку без обоснованных управленческих решений, разработанных на базе экономического анализа, обеспечить эффективную предпринимательскую деятельность практически невозможно. Результаты изучения деятельности предприятий свидетельствуют: большинство предприятий обеспечивают рост рентабельности производства продукции за счет повышения цен, а не за счет рационального использования производственных ресурсов. Этому способствует несовершенство государственного регулирования цен и установление предельных границ рентабельности производства продукции. В свою очередь, это способствует углублению затратного способа производства.

Факторы роста эффективности производства и качества продукции – это те причины, которые способствуют улучшению показателей хозяйственной деятельности (рентабельности, производительности труда, фондоотдачи и т.д.). Они находятся в тесной взаимосвязи между собой, динамические как во времени, так и в пространстве. Поэтому для обеспечения рационального и экономного использования имеющихся ресурсов необходимо наиболее полно учитывать и исследовать эти факторы.

Использование резервов по каждому фактору является материальной основой непрерывного роста эффективности производства, качества продукции и повышение жизненного уровня коллектива. Действие факторов постоянно порождает резервы. Поэтому, изучая факторы роста эффективности производства и качества продукции, необходимо проявлять эти резервы и разрабатывать пути их использования. Выявлению этих резервов способствует своевременное проведение квалифицированного экономического анализа производственной деятельности.

От того, насколько корректно проведен анализ, зависит эффективность всей производственной деятельности. Поэтому в конкретных производственных условиях необходимо проанализировать каждый из факторов, влияющих на производственный процесс, отдельно и во взаимосвязи с другими факторами, определив по каждому из них упущенные возможности и неиспользованные резервы.

Внутренние резервы можно классифицировать:

- по месту образования;
- по направлениям их влияния на эффективность производства;
- по простым элементам процесса труда;
- по характеру образования;
- по срокам использования;
- по способам выявления;
- по формам влияния на эффективность производства;
- по охвату планирования;

– по стоимости использования.

Экономический анализ должен проводиться постоянно и стать основным содержанием экономической работы как на предприятии, так и на уровне района, области, страны. Результаты анализа, разработанные выводы и пути использования резервов на всех уровнях хозяйствования должны составлять основу для подготовки обоснованных проектов управленческих решений.

Подготовка и проведение экономического анализа выполняются в течение пяти этапов.

На первом этапе определяются и четко очерчиваются цели и задачи анализа.

На втором этапе тщательно прорабатывается программа действий, рабочий (календарный) план, определяется круг участников, распределяются обязанности между ними, разрабатывается схема, методика, макеты аналитических таблиц, форм, методические указания по их заполнению, а также способы графического оформления результатов анализа.

На третьем этапе обеспечивается сбор необходимой информации (статистическая отчетность, данные синтетического и аналитического учета, плановая документация, результаты специальных исследований), проверяются их достоверность и полнота в целях анализа.

На четвертом этапе осуществляется аналитическая обработка информации с помощью специальных методов и приемов; обеспечивается сопоставимость показателей; анализируются причины динамических изменений и отклонений от базовой задачи; выясняются причины негативных явлений; количественно измеряется влияние факторов; оказываются потенциально неиспользованные возможности улучшения работы предприятия. В результате группировки выделяют факторы, зависящие и не зависящие от предприятия. В дальнейшем особое внимание уделяется факторам, которые напрямую зависят от работы предприятия или его

структурного элемента (цеха, участка, рабочего места или иного отдельного функционального подразделения управления).

На пятом, итоговом, этапе определяются резервы производства, разрабатываются предложения, рассчитывается экономическая эффективность от внедрения мероприятий и определяется их влияние на показатели работы предприятия. Это самый ответственный этап, поскольку по результатам анализа синтезируются все негативные воздействия на отдельные факторы и проектируемая модель дальнейшей деятельности, при которой обнаружены недостатки, не должна больше повторяться.

Аналитической работой на промышленном предприятии должны заниматься все функциональные службы предприятия: от главного механика, главного энергетика, планово-экономический и технологический отделы, аудиторские учреждения и другие организации.

На некоторых предприятиях могут организовываться отделы или бюро экономического анализа, которые систематически проводят аналитическую работу совместно с другими подразделениями под руководством заместителя директора по экономическим вопросам или непосредственно руководителя предприятия.

В рыночных условиях экономический анализ должен проводиться не реже одного раза в год, а результаты анализа в установленном виде должны дополнять отчеты предприятия, подготовленные для налоговой инспекции и органов статистики [3].

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия) состоит из системы показателей, всю совокупность которых в зависимости от направления и объектов анализа можно объединить в 11 блоков.

БЛОК 1. Анализ организационно-технического уровня и других условий производства.

В основу всех экономических показателей хозяйственной деятельности, представленных в блоке 1, положен ОТР (организационно-технический

уровень организации) производства. Он включает в себя совокупность следующих показателей:

- 1) технический уровень производства (качество средств труда, автоматизация, механизация, качество продукции и т.д.);
- 2) уровень организации производства (концентрация, специализация, кооперирование, организация труда и т.д.);
- 3) уровень управления производством.

К другим условиям производства относятся: социальные условия (внутренние и внешние); природные условия; внешнеэкономические условия.

Комплексный экономический анализ необходимо начинать с изучения организационно-технического уровня производства, ведь показатели этого блока влияют на все другие, а особенно на:

- объем производства и продаж, качество продукции;
- степень использования производственных ресурсов;
- себестоимость, прибыль, рентабельность.

БЛОК 2. Анализ и оценка эффективности использования основных средств (фондов).

Этот блок характеризуется такими важными показателями, как: средняя стоимость и рентабельность основных производственных фондов, амортизационные отчисления и тому подобное;

БЛОК 3. Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств. Этот блок характеризует следующие показатели:

- 1) материальные расходы;
- 2) материалоотдача;
- 3) коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления и тому подобное.

БЛОК 4. Анализ использования трудовых ресурсов и заработной платы. Три основных показателя, характеризующие этот блок:

- 1) численность производственного персонала;
- 2) производительность труда;

3) оплата труда производственного персонала с отчислениями на социальные нужды.

Блоки 2,3,4 отражают использование производственных ресурсов. Все относительные (качественные) показатели этих блоков, то есть фондоотдача, материалоотдача, производительность труда, зависят от 1-го блока.

БЛОК 5. Анализ продаж.

Основной показатель этого блока – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг. Он взаимосвязан с 2, 3 и 4 блоками.

БЛОК 6. Анализ себестоимости продукции.

Себестоимость включает в себя: материальные затраты, затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, амортизация и прочие расходы.

БЛОК 7. Анализ величины и структуры авансированного капитала (активов). Основные показатели этого блока:

- 1) основные средства;
- 2) оборотные средства.

Эти показатели во взаимосвязи с показателями выручки от продаж, то есть с блоком 5, характеризующие эффективность использования активов предприятия.

БЛОК 8. Анализ прибыли и рентабельности продукции. Основные показатели этого блока:

- 1) прибыль от продажи продукции;
- 2) рентабельность продукции.

БЛОК 9. Анализ деловой активности.

В этом блоке анализируется оборачиваемость других фондов. Два показателя характеризует этот блок:

- 1) общая оборачиваемость активов.
- 2) капиталоемкость продукции.

Исходными показателями для этого блока являются показатели блоков 5 и 7.

БЛОК 10. Анализ рентабельности производственных активов.

Этот блок имеет связь с блоками 5, 8 и 9.

БЛОК 11. Анализ финансового состояния, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Для проведения анализа используются показатели из предыдущих блоков. При этом анализируется ликвидность активов, финансовая устойчивость, платежеспособность и другие показатели.

Всего в процессе комплексного экономического анализа можно выделить три этапа.

ЭТАП 1. Предварительная характеристика хозяйственной деятельности по системе важнейших показателей. При этом осуществляется обзор обобщающих показателей или чтения отчетности.

ЭТАП 2. Анализ факторов и причин изменения показателей, то есть углубленный анализ всех показателей по блокам в их взаимосвязи с выявлением внутрихозяйственных резервов.

ЭТАП 3. Обобщающая комплексная оценка эффективности (неэффективности) хозяйственной деятельности [4].

Стоит отметить, что предложенная выше схема не является универсальной, а потому будет меняться в зависимости от особенностей хозяйственной деятельности отдельно взятого предприятия. Неизменным останется лишь общий перечень показателей, который можно отнести к национальным особенностям проведения анализа.

Таким образом, главная цель анализа хозяйственной деятельности – своевременно выявить и устранить недостатки в хозяйственной деятельности предприятия, а также найти резервы улучшения его финансового состояния и платежеспособности

По результатам анализа составляется прогнозный баланс и дается оценка перспектив деятельности предприятия. При этом следует учитывать, что показатели, характеризующие финансовое состояние, будут различаться по стадиям развития системы.

1.3 Управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия

Большое влияние на развитие вопросов управления и менеджмента сделали зарубежные и отечественные ученые Акофф Р., Большаков А.С., Герцберг Дж.К., Друкер П., Мескон М., Тейлор Ф., Файоль А., Эмерсон Г., Шонесси Дж. Достаточный уровень научной разработки имеют вопросы, связанные с функциями, принципами, методами управления, но недостаточно достижимыми остаются такие аспекты управления, как понятие «управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия», его структуры.

Ученые Чуйкин А.М. [14], Бондарь Н.П. [3] считают понятие «менеджмент» и «управление» тождественными. Но, исследуя взгляды других ученых, можно сделать вывод, что понятие «менеджмент» является несколько более узким.

Основоположником теории научного управления является Ф. Тейлор, рассматривал управление как «искусство знать точно, что следует сделать и как это сделать наилучшим и самым дешевым способом» [15]. М.Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоури утверждают, что «управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации» [11]. По словам одного из современных гуру менеджмента Р.Акоффа, «управление – это контроль над целенаправленной системой со стороны одной из ее частей» [1]. По мнению П. Друкера, «управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу» [7].

Понятие «менеджмент» определяют несколько по-другому. Термин «менеджмент» образовался от английского глагола «*tomanage*» (управлять), которое, в свою очередь, происходит от корня латинского слова «*manus*» (рука).

С основательного Оксфордского словаря английского языка можно получить такие толкования менеджмента:

- способ, манера общения с людьми;
- власть и искусство управления;
- особого рода умения и административные навыки;
- орган управления, административная единица.

В соответствии с Гольдштейном, менеджмент – влияние одного лица или группы лиц (менеджеров) на другие лица для выполнения действий, соответствующих достижению поставленных целей при принятии менеджерами ответственности за результативность этих действий [4]. В книге Р.Л.Дафта менеджментом называется «эффективное и производительное достижение целей организации посредством планирования, организации, лидерства (руководства) и контроля над организационными ресурсами» [6]. Ф.В. Зиновьев считает, что «менеджмент – это достижение поставленной цели путем использования труда, интеллекта, мотивов поведения людей» [10].

Менеджмент предприятия – это деятельность руководства предприятия по планированию, организации производственного процесса, контроля с целью координации человеческих и материальных ресурсов, необходимых для эффективного достижения задач. Менеджмент непосредственно влияет на работу предприятия, касается практически всех сфер его деятельности.

В хозяйственной сфере менеджмент – это самостоятельный вид профессиональной деятельности, направленный на эффективное и производительное достижение определенной цели через рациональное использование ресурсов с применением соответствующих принципов, функций и методов. Процесс менеджмента предполагает выполнение функций планирования, организации, лидерства, координации, руководства и контроля, осуществляя которые, менеджеры обеспечивают условия для производительного и эффективного труда занятых в организации работников, получения результатов, соответствующих целям. В отечественных словарях

иностранных слов менеджмент трактуется преимущественно как управление производством на предприятиях, как совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения его эффективности или доходности.

Целесообразно привести определение понятия «производственно-хозяйственная деятельность предприятий» некоторых отечественных ученых-экономистов.

В.М. Хобта, А.А. Солодова, С.И. Кравченко, А.Н. Фищенко утверждают, что производственно-хозяйственная деятельность – это организационно-экономический процесс поиска и использования возможностей производства, обмена и распределения продукта в соответствии с поставленными целями и задачами [13].

По мнению А. Семенова, производственно-хозяйственная деятельность предприятия исследуется как экономическая система, которая имеет объекты двойственной природы. С одной стороны, это элементы, определяющие производственно-техническую структуру организации, орудия и предметы труда, а также технологические правила, регламентирующие процессы производства, распределение продукции, проведение исследований и разработок. С другой – это факторы, определяющие социально-экономическую структуру организации, профессиональную подготовленность и способность к трудовой деятельности участников, их социальные совокупности (коллективы, рабочие группы, отделы), характер распределения полномочий и ответственности между работниками, группами, коллективами в процессе принятия управленческих решений и их неформальные отношения [12].

Говоря о менеджменте на предприятиях, целесообразно дать определение понятию «управление производственно-хозяйственной деятельностью».

Под хозяйственной деятельностью понимается деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленная на

изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или оказание услуг стоимостного характера, имеющих ценовую определенность [5].

Таким образом, производственно-хозяйственная деятельность предприятия – это экономически обоснованная и такая деятельность, которая не противоречит законодательству, процесс планирования, производства, совершенствования продукта с целью его дальнейшего сбыта и получения прибыли в соответствии с потребностями потребителей и рыночной конъюнктуры.

По мнению Бойчик И.М. [2], необходимость управления производственно-хозяйственной деятельностью связана с процессами разделения труда на предприятии и отделением управленческого труда от исполнительской.

То есть определение «управление производственно-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий» может быть сформулировано как влияние менеджеров предприятия на хозяйствование и процесс производства путем принятия управленческих решений. В соответствии с Р. Зоди, управление производственно-хозяйственной деятельностью промышленного предприятия обычно базируется на основе управленческих решений - выбора, который должен сделать руководитель, чтобы выполнить обязанности, обусловленные должностью, которую он занимает. Целью разработки и принятия любого управленческого решения является обеспечение оптимального и наиболее эффективного варианта достижения поставленных перед организацией целей [15].

Базовая составляющая управления производственно-хозяйственной деятельностью – это конкретные области управления; основа, на которой базируются все последующие организационные уровни. В состав этого блока входят соответствующие функциональные подразделения – непосредственные участники производственно-хозяйственной деятельности: департаменты финансов (финансово-экономический анализ доходности, ликвидности, деловой активности, бухгалтерские отчеты, аудит), маркетинга

(исследования рынка, запуск новых инициатив), производства, поставки, сбыта (объемы продаж, продажа по товарным группам, рыночная доля и ее динамика), логистики (транспортное обеспечение, местонахождение складов, уровень товарных запасов), отдел кадров (система оплаты труда, обучение персонала) и др.

Второй уровень – общее управление. Сюда можно отнести установление нормативных требований и политики управления: устав предприятия, коллективный договор; планирование и организация работы (заключение хозяйственных договоров, планы работы руководителей подразделений, цехов, главных специалистов, текущая документация), контроль и координация (отчетная документация, приказы, распоряжения, материалы проверок, инвентаризаций, сведений, актов), мотивация персонала (создание системы поощрений, подготовки и переквалификации кадров, возможность планирования графика работы, "социальный пакет" и т.д.); политика в сфере инвестиционно-инновационной деятельности (план сотрудничества с научно-исследовательскими организациями, внедрение новейших разработок в производство). На этом этапе пирамиды, по решению руководства, часть прав в принятии решений может быть делегирована руководителям структурных подразделений.

К управлению структурой предприятия можно отнести определение целей деятельности; создание, реорганизация, ликвидация предприятия, правовые формы деятельности; изменение направления его работы; определение приоритетов экспортно-импортных операций; налаживание партнерских отношений с другими предприятиями и организациями; организация производственной деятельности. Заметим, что на уровне управления структурой предприятия решения принимаются высшим руководством (топ-менеджментом), основываясь на миссии хозяйствующего субъекта и выборе наилучшего варианта для его развития, учитывая внешнюю среду, факторы риска и неопределенности.

Таким образом, было определено, что производственно-хозяйственная деятельность промышленного предприятия – это экономически обоснованная и такая, которая не противоречит законодательству, процесс планирования, производства, совершенствования продукта с целью его дальнейшего сбыта и получения прибыли в соответствии с потребностями потребителей и рыночной конъюнктуры.

Управление производственно-хозяйственной деятельностью промышленных предприятий – это влияние менеджеров предприятия на хозяйствование и процесс производства путем принятия управленческих решений.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МВК»

2.1 Характеристика предприятия

Компания с полным наименованием общество с ограниченной ответственностью "Минусинская водяная компания" была зарегистрирована 17 сентября 2001 года, в регионе Республика Хакасия. Директор организации – Ерофеев Владимир Иванович.

Компания ООО «МВК» находится по юридическому адресу: 655017, Республика Хакасия, город Абакан, улица Советская, д. 148.

Регистратор "межрайонная инспекция федеральной налоговой службы №1 по республике Хакасия, 655017, г. Абакан, ул. Крылова, д. 76," присвоил компании ОГРН: 102190052247; дата присвоения ОГРН: 23.09.2002г., ИНН: 1901052253, КПП: 190101001

Общество с ограниченной ответственностью ООО «МВК» создано для осуществления предпринимательской деятельности с целью насыщения потребительского рынка товарами, услугами, получения прибыли, повышения материального благосостояния учредителей общества и его персонала в соответствии с действующим законодательством.

ООО «МВК» осуществляет финансово-хозяйственную деятельность в соответствии с конституцией Российской Федерации, постановлениями, законами и распоряжениями Правительства РФ, указами и уставом предприятия.

ООО «МВК» осуществляет следующие виды деятельности:

- 1) любые виды торгово-закупочной деятельности;
- 2) снабженческо-сбытовая деятельность;
- 3) посредническая деятельность;
- 4) поставка и реализация товаров;
- 5) оптовая и розничная торговля;
- 6) производство безалкогольных напитков;

- 7) транспортировка грузов, транспортные услуги;
- 8) иная деятельность, не запрещенная законодательством.

Основная цель ООО «МВК» состоит в производстве и реализации безалкогольных напитков, насыщении рынка товарами и услугами и повышении благосостояния учредителей.

Стратегическая цель – стать самой крупной и известной компанией в регионе, которая будет полностью удовлетворять потребности клиентов в продукции.

Основные стратегические задачи компании:

- 1) увеличение объема продаж;
- 2) дальнейшее совершенствование качества корпоративного управления;
- 3) внимательное отношение к инновациям;
- 4) расширение партнерских связей.

Принципы ведения бизнеса:

- 1) неукоснительно соблюдение правил деловой этики при работе с партнерами;

Главный приоритет в работе – отношение с покупателями:

- 2) прозрачность деловых отношений;
- 3) информационная открытость;
- 4) надежность и доверие в партнерских связях – основа стабильности и роста.

Основным направлением деятельности ООО «МВК», является производство безалкогольных напитков, ароматизированных и/или с добавлением сахара, кроме минеральных вод.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 510 000 рублей. Максимальный размер доли участника не ограничен. Соотношение долей участников может быть изменено.

Общее собрание участников Общества может принять об увеличении его капитала на основании заявления участников Общества о внесении дополнительного вклада. Общество не вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала.

Предприятие осуществляет как розничную так и оптовую торговлю своей продукцией, прайс листпредставлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Прайс листпродукции ООО «МВК»

Наименование	Цена за единицу (руб.)		Количество в упаковке (шт.)	
	1	2	3	4
Газ вода в ассортименте в т.ч.	0,5	1,5	0,5	1,5
Лимонад	8,20	10,50	12,00	6
Буратино	8,20	10,50	12,00	6
Дюшес	8,20	10,50	12,00	6
Крем-сода	8,20	10,50	12,00	6
Колокольчик	8,20	10,50	12,00	6
Кола	8,20	10,50	12,00	6
Апельсин	8,20	10,50	12,00	6
Тарун	8,20	10,50	12,00	6
Соковичок в ассортименте в т.ч.				
Апельсин	-	25,00	-	6
Абрикос	-	25,00	-	6
Ананас	-	25,00	-	6
Яблоко-смородина	-	25,00	-	6
Клюква	-	25,00	-	6
Брусника	-	25,00	-	6
Яблоко	-	25,00	-	6
Персик	-	25,00	-	6
Квасок «Бородинский», «Окрошечный», «Русский», «Хлебный»		14,00		6
Вода питьевая «Березовица»	8,00	10,00	12,00	6
Вода питьевая «Березовица»	8,00	10,00	12,00	6
Вода питьевая «Березовица» 5 литров		27,00		2

Окончание таблицы 2.1

1	2	3
Вода питьевая «Березовица» 19 литров	100,0	1
Пустая бутылка 0,5 литра	4,00	-
Пустая бутылка 1,0 литр	5,00	-
Пустая бутылка 1,5 литра	5,50	-
Пустая бутылка 3,0 литра	8,50	-
Пустая бутылка 4,0 литра	12,00	-

Организационная структура ООО «МВК», которая является линейно-функциональной представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «МВК»

Согласно штатному расписанию на предприятия ООО «МВК» количество сотрудников составляет 15 человек. Предприятие возглавляет директор, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его деятельность перед государством и трудовым коллективом. Директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договора,

издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия.

Начальники цехов отвечают за организацию работы по устранению неполадок на своих участках. Основные функции финансово-экономического отдела заключаются в составлении прогнозов социально-экономического развития предприятия. Главный бухгалтер предприятия ведет финансовый анализ состояния предприятия, также в ее обязанности входит изыскание резервов для снижения себестоимости. Второй бухгалтер ведет первичную документацию по банку, кассе, заработной плате и налогам. Приходит и списывает материалы по авансовым счетам на затраты.

2.2 Анализ капитала

Капитал предприятия составляют финансовые ресурсы, авансирование в производственно-хозяйственную деятельность и направляет на формирование его имущества. Величина капитала является важнейшей характеристикой его потенциала, она отражает общую стоимость всех средств, имеющих в распоряжении предприятия.

Предприятие располагает активным и пассивным капиталом. Если в активе баланса отражаются средства предприятия, то в пассиве – источники их образования.

Целью анализа является рассмотрение формирования и использование капитала на предприятии, а также выработка рекомендаций по его улучшению. Рассмотрим основной и оборотный капитал предприятия, которые сформированы за счет активного и пассивного капитала, для этого проведем внешний финансовый анализ и для этого воспользуемся формой отчетности за 2014 – 2015 год: «Бухгалтерский баланс» (Приложение А).

Предварительный обзор бухгалтерской отчетности преследует 2 цели:

- 1) Оценить качество составленной отчетности.

2) В общих чертах ознакомиться с финансовым состоянием исследуемого предприятия.

(Оценить деловую активность, финансовую устойчивость и эффективность деятельности).

Для предварительной оценки финансового состояния предприятия ООО «МВК» необходимо составить таблицу 2.2, где отражены данные из бухгалтерского баланса (Приложение А) в виде агрегированных показателей.

Таблица 2.2 –Общий анализ структуры баланс, 2015 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	1 524,0	12,0	Собственный капитал	1 127,0	8,9
Оборотные активы	11 147,0	88,0	Заемный капитал	11 544,0	91,1
Баланс	12671,0	100,0	Баланс	12 671,0	100,0

Общий анализ структуры баланса представленный в таблице 2.2, показал, что предприятие относится к сфере мелких, так как валюта баланса составляет 12 671 тыс. рублей. В 2015 в структуре активов предприятия оборотные активы занимают наибольшую часть и составляют 88 %. В структуре пассивов большую часть составляет заемный капитал – 52,3 %. Удельный вес собственного капитала 8,9 %, что показывает значительную зависимость предприятия от заемных средств.

Для оценки масштабов деятельности предприятия, необходимо рассчитать коэффициент деловой активности по формуле 2.1:

$$K_o^{общ} = \frac{Bp}{B} \quad , \quad (2.1)$$

где: Bp – выручка от продаж;

B – валюта баланса.

Рассчитаем коэффициент деловой активности ООО «МВК» за 2015 год.

$$K_o^{2015} = \frac{7616}{12671} = 0,6$$

Коэффициент деловой активности за 2015 год составил 0,6, Это показывает, что на 1 рубль вовлеченных средств приходится 0,6 рубля выручки. Выручка от продаж больше половины валюты баланса (7 616 > 6 335), поэтому можно сделать вывод о высокой деловой активности капитала и платежеспособности предприятия.

2.3 Анализ активов

Текущие активы – это капитал вовлеченный в хозяйственную деятельность предприятия скорость оборачиваемости которого менее 1 года.

Для анализа активного капитала используется форма «Бухгалтерский баланс» (Приложение А).

Задачи анализа активов предприятия:

- 1) выявить традиционную для данного предприятия структуру;
- 2) отследить характер изменений текущих активов во времени и дать им оценку;
- 3) рассчитать показатели характеризующие эффективность использования текущих активов.

Рассмотрим показатели структуры и динамики активов ООО «МВК» в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамика активов

Актив	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего активов, в том числе:	12 911	100,0	12 671	100,0	-240	-1,9
внеоборотные активы, из них:	2 055	15,9	1 524	12,0	-531	-25,8
Финансовые	1 684	13,0	1 273	10,0	-411	-24,4
оборотные активы, из них:	10 856	84,1	11 147	88,0	291	2,6
материальные	6 736	52,2	7 297	57,6	561	8,3
финансовые	4 120	31,9	3 850	30,4	-270	-6,6

Полученные данные в таблице 2.3 способствуют выявлению предпосылок производственной и финансовой устойчивости, а также дают возможность оценить потенциал экономического роста предприятия. В 2015 году величина активов предприятия составила 12 671 тыс. руб., общая сумма которого с 2014 года уменьшилась на – 1,9 %. Снижение оборотного капитала в 2015 году было связано с приобретением внеоборотных активов, превышающих прирост собственного капитала и привлеченных долгосрочных кредитов, в 2015 году снижение обусловлено выплатой долгосрочного кредита, что сказалось на снижении платежеспособности предприятия.

Оборотные средства являются непременным условием для осуществления предприятием хозяйственной деятельности. Для того чтобы исследовать состояние оборотных активов, необходимо оценить их в динамике и структурно, как в абсолютных, так и в относительных показателях.

Структура и динамика оборотных активов предприятия представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы, всего, в том числе:	10 856	100,0	11 147	100,0	291	2,7
Запасы	6 736	62,1	7 297	65,5	561	8,3
Дебиторская задолженность	4 093	37,7	3 850	34,5	-243	-5,9
Денежные средства	27	0,2	0	0,0	-27	-100,0

По данным таблицы 2.4 видно, что в 2015 году объем оборотного капитала составил на 2,7% больше чем в 2014 году. При этом капитал неравномерно распределен по стадиям кругооборота: значительная доля оборотных средств размещена в запасах (65,5%), остальная часть оборотных средств отвлечена дебиторами (34,5), денежные средства не задействованы.

Расчет показателей оборачиваемости активов представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Расчет показателей оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
Выручка от продаж, тыс. руб.	6 944	7 616	672
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	10 856	11 147	291
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,6	0,7	1,0
Длительность одного оборота, дней	562,8	526,9	-35,9

По данным таблицы 2.5 видно, что выручка увеличилась незначительно в 2014 году она составила 6 944 тыс. рублей, а в 2015 году 7 616 тыс. рублей. Показатель оборачиваемости оборотных средств за 2015 год равен 0,6, что означает бездействие части собственных средств. Длительность одного оборота в 2015 году составила 562,8 дня.

Состояние дебиторской задолженности представим в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	4 093	3 850	-243	-5,9

Анализ дебиторской задолженности из таблицы 2.6 показывает, что доля дебиторской задолженности за 2015 год уменьшилась на 5,9%.

2.4 Анализ пассивов баланса

Как известно, в активе баланса отражаются средства предприятия, тогда, в пассиве баланса – источники их образования. Финансовое состояние предприятия зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

Целью анализа пассивного капитала является выявление структурных особенностей капитала, следовательно, определим, за счет каких источников изменяется объем капитала, и в какую сторону, исследуем собственный капитал, рассчитаем чистые активы по данным бухгалтерского баланса (Приложение А).

Для того, чтобы исследовать пассивы ООО «МВК» необходимо составить общий анализ их состава и динамики в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Структура и динамика пассивов, тыс. руб.

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего источников, в том числе	12 911	100,0	12 671	100,0	-240	-1,8
собственных	636	4,9	1 127	8,9	491	77,2
заемных, из них:	12 275	95,1	11 544	91,1	-731	-5,9
долгосрочных	6 804	52,7	7 078	55,9	274	4,0
краткосрочных	5 471	42,4	4 466	35,2	-1 005	-18,4

По результатам общего анализа состава и динамики пассивов в таблице 2.7, делаем вывод о том, что общее количество источников уменьшилось на 240 тыс.руб, сумма собственных средств возросла на 77,2%, а также сумма заемных средств уменьшилась на 5,9%. Предприятие пользуется как краткосрочными, так и долгосрочными заемными средствами.

2.5 Анализ финансовой устойчивости

Основные этапы анализа финансовой устойчивости предприятия:

- 1) Показатели финансовой устойчивости.
- 2) Показатели платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности, общий коэффициент покрытия).
- 3) Показатели деловой активности (общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственных средств, производительность).

Оценку финансовой устойчивости и ликвидности необходимо начать с анализа обеспеченности материальных активов источниками финансирования в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.
1	2	3
Собственный капитал	636	1 127
Внеоборотные активы	2 055	1 524
Собственные оборотные средства	- 1 419	-397
Долгосрочные пассивы	6 804	7 078
Собственные и долгосрочные источники	5 385	6 681
Краткосрочные кредиты и займы	3 197	3 197
Общая величина основных источников	8 582	9 878
Общая величина запасов и затрат	6 736	7 297

Окончание таблицы 2.8

1	2	3
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-8 155	-7 694
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-1 351	-616
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	1 846	2 581

Из данных таблицы 2.8 видно, что ООО «МВК» имеет неустойчивое финансовое положение. В отчетном году сумма собственного капитала предприятия уменьшается с 1 127 тыс.руб. до 636 тыс.руб. Данное предприятие не обеспечено собственными источниками финансирования.

Анализ финансового состояния основан на расчете показателей:

– показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, удельный вес собственных средств, соотношения собственных и заемных средств, удельный вес дебиторской задолженности, удельный вес собственных и долгосрочных займов);

– показатели платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности, общий коэффициент покрытия и коэффициент ТМЦ);

– показатель деловой активности (общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственных средств, производительность).

Для того, чтобы рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости составим таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Коэффициент автономии	0,09	0,05	-0,04
Коэффициент обеспеченности запасов	-0,05	-0,2	-0,15
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-0,04	-0,1	-0,06
Коэффициент маневренности	3,2	1,3	-1,9

Исходя из данных таблицы 2.9, коэффициент автономии в отчетном году увеличился на 0,04% и находится ниже нормы, коэффициент обеспеченности запасов и затрат отрицательный и снизился на 0,15 %, а это значит, что на предприятии отсутствует обеспеченность материальными затратами, коэффициент обеспеченности оборотных средств также отрицательный, коэффициент маневренности снизился на 1,9 %, большинство показателей финансовой устойчивости отклонены от нормы, а это значит, что предприятие не является финансово устойчивым.

2.6 Анализ ликвидности

Потребность анализа ликвидности баланса возникает связи с необходимостью оценки платежеспособности предприятия.

В таблице 2.10 приведена группировка статей баланса для анализа его ликвидности.

Таблица 2.10 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности

Актив			Пассив	тыс.руб.	
	2014 г.	2015 г.		2014 г.	2015 г.
Наиболее ликвидные активы, Анл	27	0	Наиболее срочные пассивы, Пнс	2 274	1 269
Быстро реализуемые активы, Абр	4 093	3 850	Краткосрочные пассивы, Пкс	3 197	3 197
Медленно реализуемые активы, Амр	7 297	6 736	Долгосрочные пассивы, Пдс	6 804	7 078
Трудно реализуемые активы, Атр	2 055	1 524	Постоянные пассивы, Пп	636	1 127
Баланс	13 472	12 110	Баланс	12 911	12 671

По данным таблицы 2.10 можно оценить ликвидность предприятия, которая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции:

- Анл > Пнс;
- Абр > Пкс;
- Амр > Пдс;

– Атр<Ппост;

Исходя из данных аналитической таблицы оценки ликвидности ООО «МВК», соблюдаются не все следующие пропорции:

Анл>Пнс(0<1 269); Абр>Пкс(3 850> 3 197); Амр>Пдс(6 736 <7 078);Атр<Ппост(1524 <1 127).

На предприятии не выполняется два неравенства Амр>Пдс,Анл>Пнс,это свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации не достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов.

Для определения характера ликвидности следует провести расчет коэффициентов ликвидности, результат которого представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2014г.	2015г.	Нормативные значения	
			Отечественные	Зарубежные
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,005	0	≥ 0,1	≥ 0,2
Коэффициент критической ликвидности	0,8	0,7	≥ 0,7-0,8	≥ 1,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,9	2,0	≥ 1,2-1,5	≥ 2,0

Исходя из данных таблицы 2.11, можно сделать вывод о том, чтоКоэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году, не соответствует нормативным значениям, то есть, наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализ коэффициента критической ликвидностипоказывает, насколько быстро организация способна погасить краткосрочные обязательства оборотными активами. От коэффициента текущей ликвидности отличается тем, что для расчета берутся исключительно активы с высокой и средней

ликвидностью. В 2015 году данный коэффициент составил 0,7, что соответствует нормативным значениям.

Значение коэффициента текущей ликвидности, равный 2,0 имеет нормальное значение, что отражает положительное состояние текущей платежеспособности и ликвидности ООО «МВК».

2.7 Оценка эффективности деятельности предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Анализ финансовых результатов, деловой активности и рентабельности ООО «МВК» представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Показатели финансовых результатов

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	6 944	7 616	672	9,7
Себестоимость продаж	6 462	6 722	260	4,0
Валовая прибыль (убыток)	482	894	412	85,5
Прибыль (убыток) от продаж	482	894	412	85,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	413	589	176	42,6
Текущий налог на прибыль	133	98	-35	-26,3
Чистая прибыль (убыток)	280	491	211	75,4

Как видно из таблицы 2.12 выручка от продаж увеличилась 9,7%, себестоимость от продаж возросла незначительно всего на 4%, прибыль от продаж увеличилась 85,5%, чистая прибыль увеличилась на 75,4%.

Эффективность деятельности предприятия характеризует показатель рентабельности, представленный в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонения
-------------------------	---------	---------	------------

Рентабельность продаж	6,9	11,7	4,8
Рентабельность текущей деятельности	7,4	13,3	5,9
Рентабельность активов	3,2	4,6	1,4
Рентабельность собственного капитала	44	43,7	-0,3

Анализируя данные таблицы 2.13 значение рентабельности продаж составило 11,7% в 2015 году, что показывает долю чистой прибыли в общей выручке предприятия.

Рентабельность текущей деятельности отражает, какое количество прибыли получает предприятие с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции, по данным таблицы рентабельность основной деятельности показывает, что предприятие получает 13,3 руб. прибыли от продаж на рубль затрат, что выше показателя 2014 года на 5,9%.

Рентабельность активов представляет собой финансовый коэффициент, показывающий, что доходность и эффективность деятельности предприятия в 2015 году составляет 1,4%, такой показатель является положительным и будут приносить предприятия в будущем прибыль.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственных вложенных средств. В данном случае показатель составляет -0,3% прибыли на собственный капитал. Как результат анализа финансовых результатов, можно отметить снижение прибыли.

2.8 Управленческий анализ

Управленческий анализ – это процесс комплексного анализа внутренних ресурсов и возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем.

Целью управленческого анализа является предоставление информации менеджерам и другим заинтересованным лицам для принятия адекватных

стратегических решений, выбора стратегии, которая в наибольшей степени соответствует будущему предприятия.

Таблица 2.14 – Структура и динамика персонала

Наименование	2014г.		2015г.		Отклонение	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
Директор	1	5,9	1	6,7	0	0,0
Директор по торговле	1	5,9	1	6,7	0	0,0
Торговый представитель	2	5,9	3	6,7	1	50
Финансово -экономический отдел	3	17,6	2	13,3	-1	-33,3
Транспортный цех	5	29,4	3	20	-2	-40
Отдел производства	5	29,4	5	33,3	0	0,0
Всего:	17	100,0	15	100,0	-2	-11,8

Трудовые ресурсы, привлеченные работодателем в производство и взаимодействующие с материальными ресурсами (оборудованием, сырьем, материалами и т.д.), становятся очень важным фактором производства. Без труда работников предприятие не может производить продукцию.

Более того, в развитом рынке все конкуренты имеют возможность оснастить производство современной техникой, применить совершенные технологии примерно на одинаковом уровне. Поэтому выиграть конкуренцию может лишь тот собственник, который сумел привлечь к работе людей, обладающих высокими профессиональными и деловыми качествами, иначе говоря, использовал «человеческий фактор» с высокой степенью отдачи.

По данным таблицы 2.14 в 2015 году произошло уменьшение количества рабочего персонала на 2 человека, в связи с нарушением трудовой дисциплины, что никак не влияет на деятельность предприятия ООО «МВК».

Выручка представляет собой сумму денежных средств, поступивших на счет предприятия за реализованную продукцию. Она является экономической категорией, т.к. выражает денежные отношения между поставщиками и

потребителями товаров и основным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия.

Структуру выручки от продаж представим в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Структура выручки от продаж ООО «МВК»

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж, в том числе:	6 944	100,0	7 616	100,0	672	9,7
Выручка от реализации товаров собственного производства	3 685	53,1	2 480	32,6	- 1 205	-32,7
Выручка от реализации покупных товаров	3 259	46,9	5 136	67,4	1 877	57,6

Из данных таблицы 2.15, выручка от продаж в 2015 году увеличилась незначительно на 9,7 %, основную часть которых занимает выручка от реализации покупных товаров, а выручка от реализации товаров собственного производства уменьшилась на 32,7 %.

Производительность труда характеризуется как один из базовых показателей, отражающих реальную результативность функционирования персонала компании. Сведения о численности работающих на предприятии и о выручке помогут рассчитать производительность труда.

Производительность труда можно рассчитать по формуле 2.2.

$$ПТ = \frac{В}{Р}, (2.2)$$

где: В – выручка от продаж;

Р – среднесписочная численность работников за год.

Рассчитаем производительность труда для исследуемого предприятия.

$$ПТ^{2014} = \frac{6944}{17} = 408,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПТ^{2015} = \frac{7616}{15} = 507,7 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из данных расчета производительности труда, можно сделать вывод о том, что в 2015 году каждый работник предприятия принес прибыль в размере 507,7 тыс. руб., следовательно производительность труда в 2015 году выросла на 24,3 %, что свидетельствует о положительной деятельности предприятия.

Эффективность труда в определенной степени определяется действующей системой заработной платы. Заработная плата как социально-экономическая категория, с одной стороны, является источником денежных доходов работников, поэтому ее величина в значительной степени характеризует уровень благополучия всех членов общества.

Исследование заработной платы является очень актуальным в настоящее время, так как только лишь при эффективном подходе к начислению и учету заработной платы возможно процветание фирмы, и соответственно, всей экономической системы государства в целом. Как элемент цены производства заработная плата должна определяться частью в созданной предприятием стоимости.

Во время формирования части заработной платы необходимо допускать расходование избыточных затрат труда, обеспечивать ее повышение в связи с увеличением количества выпущенной продукции, более эффективным использованием ресурсов, ростом производительности труда.

Таблица 2.16 – Средняя заработная плата

Показатели	Предприятие	Республика Хакасия	Российская
------------	-------------	--------------------	------------

			Федерация
Средняя заработная плата, тыс.руб	20,3	29,1	32,0

Исследуя данные таблицы 2.16 можно сказать, что средняя заработная плата на предприятии меньше показателей по Республике Хакасия и нашей страны на 43,3% и 57,6 %. Такой показатель плохо отразится на деятельности предприятия, руководству предприятия следует принять меры по повышению заработной платы.

2.9 Заключительная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия

В результате анализа финансового состояния ООО «МВК» можно сделать следующие выводы:

По данным бухгалтерской отчетности за 2015 год ООО «МВК» следует отнести к мелкому предприятию, так как валюта баланса на отчетный период составила 12 671 тыс.руб., среднесписочная численность работающих на предприятии, составила 15 человек, что характеризует предприятие как мелкое. В структуре активного капитала наибольшую долю составляют оборотные активы 88%, что говорит о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Заемный капитал, преобладает над собственным.

Размер дебиторской задолженности за 2015 год уменьшился на 243 тыс.руб., что является положительным изменением.

Рассматривая дебиторскую задолженность ООО "МВК", следует отметить, что предприятие на 31.12.2015 имеет активное сальдо (дебиторская задолженность больше кредиторской), представляя, таким образом, своим клиентам бесплатный кредит в размере 2 581 000,00 руб.

Предприятие ООО «МВК» обладает текущей платежеспособностью.

Выручка от продаж в 2015 году незначительно увеличилась на 9,7%. Прибыль от продаж увеличилась на 85,5%, что показывает эффективность деятельности предприятия.

Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет сделать вывод о том, что себестоимость продаж за 2015 год повысилась на 4,0%, а выручка от продаж на 9,7%, что свидетельствовало и повышению чистой прибыли на 2015 год на 75,4%.

Показатели рентабельности наметили тенденцию к увеличению, что свидетельствует о рентабельности предприятия.

После проведенной комплексной оценки ООО «МВК», предприятию необходимо увеличить собственный капитал, за счет таких средств как реинвестирование прибыли.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МВК»

3.1 Обоснование предлагаемого мероприятия

Одним из направлений совершенствования технологии безалкогольных напитков и повышения их качества является приготовление напитков из концентрированных плодово-ягодных соков и концентратов вырабатываемых специализированными заводами и поставляемых заводам безалкогольных напитков централизованно. Технология напитков при использовании концентратов намного упрощается, так как исключаются стадии подготовки компонентов купажа к купажированию, а также отпадает необходимость доставки и хранения разнообразных полуфабрикатов и сырья на заводы. Транспортирование и хранение концентратов требует в 5-7 раз меньше тары, складских помещений и транспортных средств.

Концентрированные соки получают из натуральных соков путем частичного удаления из них воды. Современная техника концентрирования с улавливанием летучих ароматических веществ обеспечивает получение высококачественных концентратов с сохранением почти всех биологически активных и красящих веществ натуральных соков.

Концентрирование соков производят методами выпаривания, вымораживания и обратного осмоса. Наибольшее применение находит концентрирование выпариванием. Концентрирование вымораживанием, хотя и обеспечивает высокое качество концентрата, но пока еще остается экономически невыгодным. Концентрирование обратным осмосом – новый способ, который интенсивно изучается и совершенствуется.

Для сохранения натуральных свойств соков концентрирование выпариванием производят при возможно более низкой температуре и в течение короткого времени. Некоторые виды соков, например цитрусовые, особенно чувствительны к нагреванию, а такие, как яблочный и вишневый, выдерживают кратковременный нагрев до 45-55 °С без заметного изменения натуральных свойств. Поэтому в зависимости от вида сока используют различные типы выпарных аппаратов с различными режимами концентрирования. Термолабильные соки (цитрусовые) концентрируют при низкой температуре без улавливания летучих компонентов. Для этого применяют специальные низкотемпературные аппараты, в которых потери ароматических веществ при концентрировании невелики.

Соки других плодов концентрируют с улавливанием летучих ароматических веществ. Для отгона ароматических веществ необходимо выпарить от 10 до 40 % воды от массы сока. Образующейся при выпаривании вторичный пар является носителем ароматических веществ. Процесс улавливания ароматических веществ проводят в отдельных установках независимо от упаривания сока. Установки для улавливания ароматических веществ работают преимущественно по методу испарения и фракционной дистилляции и обеспечивают получение концентрата, содержащего ароматических веществ в 150-200 раз больше, чем в исходном соке. Хороший цвет, вкус и сохранность витаминов в соке обеспечиваются при улавливании ароматических веществ на вакуум-установках. Однако установки, работающие при атмосферном давлении, более просты по устройству и экономичны.

Современными аппаратами для концентрирования соков являются пленочные выпарные вакуум-аппараты, в которых процесс концентрирования производится при температуре 10-35 °С в тонком слое под высоким вакуумом. Пребывание сока в вакуум-аппарате колеблется от 3 до 20 °С. Концентрирование в пленочных аппаратах комбинируют с рекуперацией

ароматических веществ. Для концентрирования яблочного сока применяют установку производства СФРЮ «Единство».

Химический состав концентрата яблочного сока довольно постоянен независимо от сортовых различий сырья. Физико-химические показатели яблочного сока и концентрата.

Концентрат яблочного сока используют для приготовления напитка «Золотой ранет», а также для приготовления концентрата этого напитка. При хранении концентрата яблочного сока наблюдается потемнение его цвета в результате реакций меланоидинообразования. В этих реакциях первостепенную роль играют свободные аминокислоты, составляющие 70 % общего азота сока и сахара. Из аминокислот концентрат содержит в наибольшем количестве аспарагиновую кислоту и серин, а также аспарагин, аргинин, глутаминовую кислоту, треонин, аланин, лейцин, валин, аминокислотную кислоту. При хранении особенно нестабильны глутаминовая кислота, треонин, аминокислотная кислота, фенилаланин, лейцин, валин.

Под влиянием низкого pH при хранении подвергаются изменению моносахара с образованием темноокрашенных продуктов и оксиметилфурфура. Для предотвращения этих процессов концентраты следует сохранять при температуре не выше 20 °С.

В данном проекте используют концентрированный яблочный сок.

3.2 Расчет основных показателей по мероприятию

Технологическая линия производства сока в литровой упаковке состоит из:

- системы водоподготовки с наличием специальных фильтров для очистки воды;
- промывочного оборудования;
- баков для смешивания сока и различных добавок;
- гомогенизатора, теплообменника и пастеризатора;

- аппарата для создания пакетов и розлива сока.

Зачастую производственная линия имеет электронное управление, что позволяет в свою очередь сэкономить на оплате труда работникам завода.

Подбираем персонал и закупаем исходное сырье.

Сырьем для изготовления готового продукта в объеме 35 000 литров являются следующие составляющие:

- сахар – 8 000 руб.;
- фрукты – 626 000 руб.;
- различные добавки (предусмотренные ГОСТом) – 4 000 руб.;
- материалы для упаковки – 25 000 руб.;
- картонные коробки – 7 000 руб.

Итого: 670 000 руб.

Одна производственная линия сока за рабочую смену имеет возможность переработать порядка 4 тонн готовой продукции (1 600 литров). Таким образом, месячная выработка может составить около 35 000 литровых упаковок.

На начальном этапе для обслуживания одной производственной линии будет вполне достаточно 10 человек, не считая 5 человек руководящего состава. Непременным условием является включение в штатное расписание технолога, который будет следить за исправностью технологической линии, а также выполнением ряда требований ГОСТа, санитарным и техническим правилам.

Величина месячного ФОТ работников будет равняться 238 175 руб.:

- Основной ФОТ – 164 000 руб.
- Дополнительный ФОТ – 11 000 руб.
- Налоги на ФОТ (36,1%) – 63 175 руб.

Основные ежемесячные затраты:

- Сырье и дополнительные материалы – 670 000 руб.
- Коммунальные расходы – 10 000 руб.
- Заработная плата 15 работников – 238 175 руб.

- Расходы на производственные нужды (39 % отФОТ) – 92 888 руб.
- Аренда здания и текущие ремонтные работы – 65 000 руб.
- Цеховые затраты (50 % отФОТ) – 119 088 руб.
- Потери от брака (4,5 % от цеховых затрат) – 5 359 руб.
- Внепроизводственные расходы (5% от цеховых затрат) – 5 954 руб.
- Амортизация технологической линии – 8 000 руб.

Итого прямых затрат – 1 076 063 руб.

Итого дополнительных расходов – 133 042 руб.

Рассчитаем основные экономические показатели и определим эффективность проекта.

Плановая себестоимость (прямые + косвенные расходы) = 1 076 063 руб. + 133 042 руб. = 1 209 105 руб.

Полная себестоимость готового продукта = плановая себестоимость + плановая прибыль (20 % себестоимости) + налог на прибыль (15 % прибыли) = 1 209 105 руб. + 241 821 руб. + 36 273 руб. = 1 487 199 руб.

Себестоимость переработки (плановая себестоимость за вычетом расходов на исходное сырье) = 1 487 199 руб. - 670 000 руб. = 817 199 руб.
Себестоимость продукции = 817 199 руб./ 35 000 бутылок = 23 руб.

Определим среднерыночную цену 1 упаковки сока.

Предположим абсолютную (100%) реализацию изготовленной продукции и соответствующий размер прибыли. Таким образом, цена с учетом себестоимости будет равняться: Ц роз. = 23 руб. x 2 = 46 руб.

Расчет показателей прибыльности, рентабельности и эффективности производства в целом:

Доход от реализации готового продукта = Розничная цена x Объем выпуска = 46 руб. x 35 000 уп. = 1 610 000 руб.

Прибыль от реализации месячного объема выпуска пакетов сока = Доход – Плановая себестоимость = 1 610 000 руб. – 1 209 105 руб. = 400 895 руб.

Ежемесячная чистая прибыль (за вычетом налога на прибыль 15%) = 340 760 руб.

Рентабельность продукции = Прибыль от реализации / Себестоимость = 400 895 / 1 209 105 = 33%.

Рентабельность производства = Прибыль от реализации / Себестоимость переработки = 400 895 / 817 199 = 49%.

Таким образом, на основании из вышеприведенных расчетов, можно с уверенностью заявить, что производство яблочного сока является экономически выгодным и прибыльным видом предпринимательской деятельности.

Кредит оформляется в «Сбербанке» на сумму 1 200 000 руб. на 36 месяцев под 16% годовых.

Размер ежемесячного платежа: 42 370,46 руб.

Общая сумма выплат: 1 525 336,38 руб.

Переплата за кредит: 325 336,38 руб.

3.3 Экономический эффект предлагаемого мероприятия

Оценки эффективности от реализации проекта производится на основе следующих показателей:

- чистый доход;
- чистый приведенный доход;
- срок окупаемости без дисконтирования;
- срок окупаемости с учетом дисконтирования.

Представим показатели доходов ООО «МВК» при расширении ассортимента производимой продукции без учета дисконтирования.

Таблица 3.1 – Показатели доходов без учета дисконтирования

Наименование показателя	тыс.руб.		
	1 год	2 год	3 год
1	2	3	4
Доходы от продажи сока	1 610,0	1 610,0	1 610,0
Текущие расходы (оплата	2 978,1	2 978,1	2 978,1

труда и коммунальных услуг)			
Прибыль	391,9	391,9	391,9
ЧП (без налога на прибыль)	340,7	340,7	340,7
Платежи по кредиту	423,7	423,7	423,7
Чистый денежный поток	340,7	340,7	340,7

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4
Капитальные вложения	1 076,0	0	0
Чистые поступления	320,3	340,7	340,7

Определим срок окупаемости средств, вложенных в проект, без учета дисконтирования:

На основе среднегодовой величины денежных поступлений. Среднегодовая величина денежных поступлений составит:

$$1076,0 / 320,3 = 3,3 \text{ года}$$

Без дисконтирования срок окупаемости равен 3,3 года.

Коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле (3.1):

$$K_{np} = 1 / (1 + t) \cdot t \quad (3.1)$$

где : t – год после внедрения проекта;

r – ставка дисконта составляет 0,20

Коэффициент дисконтирования для трех лет:

$$K_{np1} = 1 / (1 + 0,2)^1 = 0,83$$

$$K_{np2} = 1 / (1 + 0,2)^2 = 0,69$$

$$K_{np3} = 1 / (1 + 0,2)^3 = 0,58$$

Результаты расчета показателей доходов ООО «МВК» при расширении ассортимента производимой продукции с дисконтированием представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Показатели доходов с учетом дисконтирования

Наименование показателя	тыс.руб.		
	1 год	2 год	3 год
Доходы от продажи сока	1 610,0	1 610,0	1 610,0
Текущие расходы (оплата труда и коммунальных услуг)	2 978,1	2 978,1	2 978,1
Прибыль	391,9	391,9	391,9
Чистая прибыль (без налога на прибыль)	340,7	340,7	340,7
Платежи по кредиту	423,7	423,7	423,7
Чистый денежный поток	340,7	340,7	340,7
Коэффициент приведения	0,83	0,69	0,58
Приведенный чистый доход с учетом дисконтирования	282,8	235,1	197,6
Капитальные вложения	1 076,0	0	0
Чистые поступления	265,8	235,1	197,6

Определим срок окупаемости средств, вложенных в проект, с учетом дисконтирования по формуле (3.2):

$$PP = \frac{K_0}{CF_{CG}} \quad (3.2)$$

где: PP – срок окупаемости в годах;

K_0 – сумма первоначально вложенных средств;

$CF_{сг}$ –ежегодные средние поступления которые являются результатом реализации проекта.

$$PP = 1\,076 / 265,8 = 4 \text{ года}$$

С учетом дисконтирования срок окупаемости равен 4 года.

Средства, полученные от реализации данного инвестиционного проекта, в т.ч. прибыль, будет направлены на расширение производственной и хозяйственной деятельности данного хозяйствующего субъекта.

С целью определения эффективности предлагаемых мероприятий представим прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «МВК» и сравним их с имеющимися данными по предприятию за 2015 г. (см. таблицу 3.3).

Таблица 3.3 – Прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Показатели	2015 г., тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Изменение	
			тыс. руб.	%
Выручка от реализации	7 616,0	10 805,0	3 189,0	41,0
Себестоимость	0	2 978,1	2 978,1	100,0
Прибыль от реализации	894,0	1 020,0	126,0	14,0

Данные таблицы 3.3 свидетельствуют о том, что при реализации предлагаемых мероприятий прогнозируется рост выручки за год на 3 189 тыс. руб. или 41 % вследствие расширения ассортимента производимой продукции ООО «МВК».

Вместе с тем при реализации на практике предлагаемых мероприятий увеличится и себестоимость. Общие затраты на изготовление концентрированного сока прогнозируются в объеме 2 978,1 тыс. руб. в год.

Следовательно, себестоимость составит:

$$\text{ОбСеб} = \text{Себ} + \Delta\text{С} , \quad (3.3)$$

где :ОбСеб – общая себестоимость,

Себ – себестоимость,

$\Delta\text{С}$ – прирост себестоимости.

$$\text{ОбСеб} = 0 + 2\,978,1 = 2\,978,1 \text{ тыс. руб.}$$

В итоге прибыль от реализации:

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{ОбСеб} , \quad (3.4)$$

где: Пр – прибыль от реализации,

Вр – выручка от реализации,

ОбСеб – общая себестоимость.

$$\text{Пр} = 10\,805 - 2\,978,1 = 7\,826,9 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, реализация на практике предлагаемых мероприятий позволит существенно увеличить доходность производственной и коммерческой деятельности ООО «МВК».

Выручка от реализации увеличится на 41 %, одновременно наблюдается увеличение себестоимости на 100 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 14 %.

Динамика роста выручки от расширения ассортимента продукции опережает рост себестоимости ООО «МВК», что оценивается положительно, поскольку позволяет существенно увеличить прибыль предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приобретая в условиях рынка статус самостоятельности, каждое предприятие испытывает потребность в значительном расширении сферы управления производством и реализации продукции. Существенно возрастает и ответственность за бесперебойный выпуск продукции, своевременность ее поставки потребителю, а также за качество и обоснованность принимаемых решений. Приоритетное значение имеет изучение рынка и формирование плана маркетинга. Научно-технический прогресс превращается в одно из орудий управленческих нововведений, направленных на создание условий для прибыльной работы. Организация эффективного управления предприятием требует выработки четкой стратегии действий.

Совершенствование производственно-хозяйственной деятельности не представляется возможным без анализа существующих тенденций, изучения основных показателей результативности хозяйственной деятельности- объемов производства и реализации продукции, себестоимости, рентабельности, прибыли, производительности труда, финансовых показателей. Именно поэтому в настоящей работе предметом совершенствования производственно-хозяйственной деятельности предприятия явились причинно-следственные связи экономических явлений и процессов. В ней отражен анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности и эффективности производственно-хозяйственной деятельности, где отражены объемы производства продукции.

Цель ВКР состояла в проведение анализа технико-экономических показателей работы ООО «МВК» и разработке на его основе мероприятий по решению существующих на предприятии проблем, их обоснованию, целесообразности и расчете экономической эффективности от их проведения.

Для этого в научно-исследовательском разделе были рассмотрены теоретические аспекты совершенствования производственно-хозяйственной деятельности, такие понятия как себестоимость, прибыль, рентабельность, заработная плата, производительность труда, финансовый анализ.

В аналитическом разделе проведен анализ технико-экономических показателей работы ООО "МВК", выявлены существующие проблемы, недостатки в работе предприятия, а также причины их возникновения.

В структуре затрат наиболее весомой являются статьи "Материальные затраты", "Прочие затраты". Также на величину себестоимости оказывает влияние увеличение прочих затрат, прежде всего за счет полученных предприятием кредитов и займов, а также за счет роста затрат на заработную плату и отчислений на социальные нужды.

Прибыль и рентабельность за анализируемый период сначала снизилась, а затем приобрела положительную тенденцию.

Численность работников предприятия с каждым годом сокращается, что связано прежде всего с совершенствованием организационной структуры, оптимизацией организации труда на производстве, а также совершенствованием структуры управления.

На основе оценки коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами, было определено, что ООО «МВК» можно считать платежеспособным, так как коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами на конец отчетного периода имеет значение меньше нормативного. Учитывая, что значения всех приведенных выше коэффициентов, кроме коэффициента текущей ликвидности находятся в допустимых пределах и с каждым годом улучшаются, можно сделать вывод о платежеспособности предприятия и о

существующих проблемах с оборотным капиталом, нехватка которого связана в первую очередь с проблемами реализации продукции. Нехватка оборотного капитала приводит невозможности предприятия погасить по первому требованию кредиторов финансовые обязательства. Существующее положение обязывает ООО «МВК» принимать меры по укреплению финансового положения путем мобилизации средств внепланово отвлеченных в оборотные активы.

Таким образом на основании результатов анализа и выявленных при этом недостатков разработаны конкретные предложения, позволяющие устранить выявленные недостатки путем совершенствования производственно-хозяйственной деятельности.

Предлагается расширить ассортимент производимой продукции за счет одного наименования: концентрированного сока.

Предлагаемое мероприятие является перспективным обоснованными как с позиции имеющихся производственных возможностей, так и с позиции перспектив сбыта в условиях конкуренции.

Подводя итог в проектной части, можно сказать, что при расширении товарного ассортимента безалкогольной продукции на базе производственных мощностей прогнозируется рост выручки за год на 3 189 тыс. руб. или 41 %.

Вместе с тем при реализации на практике предлагаемых мероприятий увеличится и себестоимость, повысится показатели рентабельности фирмы. Общие затраты на изготовление концентрированного сока прогнозируются в объеме 2 978,1 тыс. руб., которые окупятся с учетом дисконтирования за 4 года.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011. № 402-ФЗ. «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минфина РФ : от 22.07.2003 № 67 н. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (согласно письму Минюста РФ от 5 августа 2003 г. № 07/8121-АК настоящий приказ признан не нуждающимся в государственной регистрации) // СПС «Консультант Плюс».
3. Асаул, А. Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин и др. – СПб. : АНО ИПЕВ, 2014. – 606 с.
4. Бардовских, И. П. Экономика: учебник / В. П. бардовских. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 672 с.
5. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2015. – 860 с.
6. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. С. Ф. Покропивного. – М.: Финансы, 2014. – 528 с.
7. Ильин, А. И. Экономика предприятия. Краткий курс. – Мн. : Новое знание, 2016. – 236 с.
8. Мазурова, И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия: Уч. пособие / И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. Н. Леонова и др. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2014. – 113 с.
9. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь. – второй изд., Испр. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 479 с.

10. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 288 с.
11. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 608 с.
12. Шандова, Н.В. Оценка общей устойчивости развития промышленного предприятия /Актуальные проблемы экономики. – 2016 – № 9 (63) – С.169-173.
13. Акофф, Р. В менеджменте / Р.Акофф. – СПб. : Питер, 2012. – 448 с.
14. Бойчик И.М. Экономика предприятия, учебное пособие для вузов. – М.: Атика, 2012. – 480 с.
15. Бондарь, Н.П. Эффективное управление фирмой: современная теория и практика / Н.П. Бондарь, А.В. Васюхин, А.А. Голубев, В.И. Подлесных. – СПб. : Бизнес-пресса, 2013. – 416 с.
16. Гольдштейн, Г.Я. Основы менеджмента. – Таганрог: ТРТУ, 2015. – 151 с.
17. Дафт, Р. Л. Менеджмент / Р. Л.Дафт. - СПб.: Питер, 2016. – 832 с.
18. Друкер, П. Практика менеджмента: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2016. – 398 с.
19. Зиновьев Ф.В. Организация труда менеджера / Под ред. Ф.В. Зиновьева. – Симферополь: Таврия, 2014. – 232 с.
20. Мескон, М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2016. – 704 с.
21. Семенов А. Организация и планирование хозяйственной деятельности предприятия: монография / А. Семенов, А. Семенов. Запорожье: ЗГИА, 2014. –174 с.
22. Хобта, В.М. Формирование хозяйственных решений: монография / В.Н. Хобта, А.А. Солодова, С.И. Кравченко, А.Н. Фищенко и др. – Донецк: Каштан, 2013. – 416 с.
23. Чуйкин, А.М. Основы менеджмента: учеб. пособ. / А.М. Чуйкин; Калининградский университет. – Калининград, 2016. – 106 с.

24. Dean Carol Carlson. The Principles of Scientific Management by Fred Taylor: Exposures in print beyond the private printing /Journal of Management History, 2017.

25. Zody Richard, E. An Overview on Credentialing / Public Budgeting & Finance. – 2014. –Vol. 18.

26. Рогозина, М. А. Понятие производственного потенциала и производственной мощности промышленного предприятия в рыночной экономике / Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева: ред. М. А. Рогозина – 2005.– С. – 407-412.

27. Родионова, О. А. Особенности кооперации и интеграции в плановой и рыночной экономике / Аграрный вестник Урала: ред. О. А. Родионова 2009. – С. 22-23.

28. Румянцева, Е.Е. Самоучитель по разработке бизнес-проектов: Учебное пособие, Е.Е. Румянцева. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – 152 с.

29. Сафронов, В. В., Диверсификация аграрной экономики, как объективная закономерность повышения её эффективности. В. В.Сафронов,В. С. Ефремов. 2011. – № 4. – С. 30-50.

30. Урманов, И. Международные инвестиционные проекты в отечественном машиностроении / Российский экономический журнал. // И.Урманов, 2005. – №8. – С. – 72-76.

31. Царев, В.В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учебное пособие для студентов вузов /В.В. Царев, А.А. Хантарович–М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2007.

32. Министерство сельского хозяйства Республики Хакасии [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.mcсrx.ru/>.