

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа

«АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ  
И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ  
ОАО «ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

Выполнила: студентка гр. ЭУз-061  
Путинцева А.В.

Руководитель: к.т.н., доцент  
Драпкина Г.С.

Работа защищена:

Кемерово, 2016

**Министерство образования и науки РФ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)**



Факультет \_\_\_\_\_ **Заочный** \_\_\_\_\_  
 Кафедра \_\_\_\_\_ **«Экономика и управление»** \_\_\_\_\_

Направление (специальность) \_\_\_\_\_ **080502 -** \_\_\_\_\_  
 (индекс, название)  
 \_\_\_\_\_ **«Экономика и управление на предприятии»** \_\_\_\_\_

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации экономист-менеджер

Обозначение документа \_\_\_\_\_ **ХЭЗ. ВКР. 00.33.16** \_\_\_\_\_

Тема «Анализ и и пути повышения рентабельности и деловой активности  
ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

Специальная часть «Анализ рентабельности и деловой активности  
ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

Студент Путинцева Анастасия Васильевна

Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы \_\_\_\_\_ **Г.С.Драпкина** \_\_\_\_\_  
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический \_\_\_\_\_ **Г.С.Драпкина** \_\_\_\_\_  
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая характеристика \_\_\_\_\_ **Г.С.Драпкина** \_\_\_\_\_  
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический \_\_\_\_\_ **Г.С.Драпкина** \_\_\_\_\_  
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия \_\_\_\_\_ **Г.С.Драпкина** \_\_\_\_\_  
краткое наименование раздела Подпись, дата, инициалы, фамилия

\_\_\_\_\_ краткое наименование раздела \_\_\_\_\_ Подпись, дата, инициалы, фамилия

\_\_\_\_\_ краткое наименование раздела \_\_\_\_\_ Подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ **А.В.Юдакова** \_\_\_\_\_  
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите  
 Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ **П.В. Масленников** \_\_\_\_\_  
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016 г.

**Министерство образования и науки РФ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)**



Кафедра \_\_\_\_\_ «Экономика и управление» \_\_\_\_\_

**УТВЕРЖДАЮ:**  
 Зав. кафедрой  
**Масленников П.В.**  
 подпись, фамилия, инициалы, дата

**ЗАДАНИЕ**  
 на выполнение выпускной квалификационной работы

Студентке группы ЭУз-061 Путинцевой Анастасие Васильевне  
номер группы, фамилия, имя, отчество

1. Тема «Анализ и пути повышения рентабельности и деловой активности  
ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

Специальная часть «Анализ рентабельности и деловой активности  
ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

утверждена приказом по институту № 321 от 11.04.2016  
дата

2. Срок представления работы к защите 22.06.2016  
дата

3. Исходные данные к выполнению работы: данные отчета

о прохождении преддипломной практики

4. Содержание текстового документа:

Введение: отражает актуальность темы, объект, цели и задачи исследования  
краткое содержание

4.1. Теоретический: содержит теоретические основы анализа

наименование раздела

краткое содержание

рентабельности и деловой активности предприятия

4.2. Организационно-экономическая характеристика: содержит сведения о

наименование раздела

краткое содержание

предприятия и основные ТЭП ПХД и ФС предприятия за 2012-2014 годы

4.3. Аналитический: анализ рентабельности и деловой активности

наименование раздела

краткое содержание

ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

4.4. Мероприятия: содержит возможные мероприятия

наименование раздела

краткое содержание

улучшения деловой активности и рентабельности

4.5. Заключение: содержит основные выводы по результатам исследования

наименование раздела

краткое содержание

#### 4.6. Список литературы

| наименование раздела   | краткое содержание |
|--|--------------------|
| 5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:  |                    |
| 5.1 Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» | (1)                |
| 5.2 Анализ рентабельности и деловой активности ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»   | (9)                |
| 5.3 Повышение рентабельности и деловой активности ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»  | (1)                |
| 5.4  |                    |
| 5.5  |                    |

#### 6. Консультанты по разделам:

|   |                                  |
|---|----------------------------------|
| Теоретический                               | Г.С.Драпкина                     |
| краткое наименование раздела                | подпись, дата, инициалы, фамилия |
| Организационно-экономическая характеристика | Г.С.Драпкина                     |
| краткое наименование раздела                | подпись, дата, инициалы, фамилия |
| Аналитический                               | Г.С.Драпкина                     |
| краткое наименование раздела                | подпись, дата, инициалы, фамилия |
| Мероприятия                                 | Г.С.Драпкина                     |
| краткое наименование раздела                | подпись, дата, инициалы, фамилия |
| краткое наименование раздела                | подпись, дата, инициалы, фамилия |
| краткое наименование раздела                | подпись, дата, инициалы, фамилия |

#### 7.Руководитель выпускной квалификационной работы

Г.С.Драпкина

подпись, дата, инициалы, фамилия

8.Дата выдачи задания 01.04.2016

Задание принял к исполнению:

01.04.2016 А.В.Путинцева

подпись, дата, инициалы, фамилия

В работе рассмотрены теоретические и методологические основы анализа и повышения рентабельности и деловой активности. Объектом исследования выступает ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат».

Выпускная квалификационная работа состоит из четырех разделов: в первом приведены теоретические основы анализа рентабельности и деловой активности предприятия, во втором – представлена организационно-экономическая характеристика предприятия, в третьем – проведен анализ рентабельности и деловой активности и в четвертом – возможные пути повышения рентабельности и деловой активности.

|                  |                  |                 |                |             |   |                       |             |               |
|------------------|------------------|-----------------|----------------|-------------|---|-----------------------|-------------|---------------|
|                  |                  |                 |                |             | <i>ХЭЗ. ВКР. 00. 33.16. ПЗ</i>  |                       |             |               |
| <i>Изм.</i>      | <i>Лист</i>      | <i>№ докум.</i> | <i>Подпись</i> | <i>Дата</i> |   |                       |             |               |
| <i>Студент</i>   | Путинцева А.В.   |                 |                |             | <i>«Анализ и пути повышения рентабельности и деловой активности ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»</i> | <i>Лит.</i>           | <i>Лист</i> | <i>Листов</i> |
| <i>Руков.</i>    | Драпкина Г.С.    |                 |                |             |   |                       | 4           |               |
| <i>Консульт.</i> | Драпкина Г.С.    |                 |                |             |   | КемТИПП, гр. ЭУз- 061 |             |               |
| <i>Н. контр.</i> | Юдакова А.В.     |                 |                |             |   |                       |             |               |
| <i>Зав.каф.</i>  | Масленников П.В. |                 |                |             |   |                       |             |               |

## ВВЕДЕНИЕ

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств.

Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия. Большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса рыночного обмена.

Цель анализа состоит не только в том, чтобы оценить деловую активность и рентабельность, но и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на их улучшение. Анализ деловой активности и рентабельности показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить важнейшие аспекты и наиболее слабые позиции в проведенном анализе. В соответствии с этим, результаты анализа дают ответы на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главной задачей анализа является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, поиск резервов роста рентабельности.

В выпускной квалификационной работе рассматривались следующие понятия: финансы предприятия; финансовое состояние; виды, методы и приёмы финансового анализа; система показателей, характеризующих финансовое состояние; анализ финансовой отчетности и структуры баланса; оценка платёжеспособности, устойчивости, доходности предприятия.

Актуальность выбранной темы в том, чтобы произвести анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики

разнообразных коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Целью выполнения работы является рассмотрение методик анализа деловой активности и рентабельности с целью повышения финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» за 2012- 2014 гг.

В соответствии с поставленной целью в работе поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методологические основы анализа деловой активности и рентабельности организации;
- проанализировать финансово-экономическое состояние предприятия;
- проанализировать и дать оценку показателям деловой активности и рентабельности;
- рассмотреть пути ускорения деловой активности и рентабельности;
- определить оптимальный уровень деловой активности и рентабельности.
- сделать выводы и предложения.

Информационной базой послужили законодательные и нормативные источники, авторские и периодические издания, внутренние и отчетные документы предприятия.

В работе были использованы следующие приемы способы методы монографический, аналитический, графический, табличный.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

## 1.1 Деловая активность и рентабельность - показатели эффективности

Сегодня мир бизнеса бесконечно разнообразен – предприятия всех размеров заняты в таких сферах, как производство, торговля, финансы и множество услуг и очень отличаются уровнем своей деловой активности. Деловая активность в условиях рынка является определяющим фактором эффективности деятельности предприятия.

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия этот термин понимается в более узком смысле – как его текущая производственная и коммерческая деятельность.

Для достоверной оценки финансового состояния предприятия следует установить, насколько изменения, произошедшие в структуре имущества и источников его финансирования за исследуемый период, повлияли на эффективность использования имущества. Значимость этого момента обусловлена тем, что уровень деловой активности предприятия является одним из важнейших критериев для решения вопроса о целесообразности вложения средств в его развитие.

Практическое решение указанной задачи возможно через использование целой совокупности показателей деловой активности. В их составе следует выделить две основные группы: показатели рентабельности и различные показатели оборачиваемости.

В финансовом аспекте деловая активность предприятия проявляется в скорости, с которой оборачиваются его средства. Прибыльность деятельности предприятия отражает его рентабельность. Анализ деловой активности предприятия, а также его рентабельности состоит в проведении исследований



уровней и динамики различных финансовых коэффициентов, позволяющих судить об оборачиваемости и рентабельности. Данные коэффициенты представляют собой относительные показатели финансовых результатов, которых достигло предприятие в ходе своей деятельности.

Анализ деловой активности предприятия даёт возможность выявить уровень эффективности с которым используются средства. Оценка деловой активности предприятия, как было сказано выше, предполагает рассмотрение коэффициентов. Это коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

Являясь важнейшей характеристикой функционирования коммерческой организации, деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, а, следовательно, является объектом экономического анализа в рамках анализа деловой активности.

Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета.

В литературе существуют различные подходы к понятию деловая активность. Так, В. В. Ковалев определяет деловую активность в широком смысле как весь спектр усилий направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность компании. При этом деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижения ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции [10, 11].

Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова [6] отмечают, что деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств.

Некоторые авторы заменяют сущность деловой активности показателями ее характеризующими. Так, О. В. Ефимова и М. В. Мельник [8] в качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта.

Таким образом, с точки зрения отечественных ученых в области учета и анализа, деловая активность организации есть не что иное, как результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности.

Деловая активность организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный "предпринимательский климат", стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того, от уровня и характера деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др. [8]

Анализ и оценка деловой активности осуществляется на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-продажи, имидж, торговая марка и пр. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других хозяйствующих субъектов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объём реализованной продукции, товаров, работ, услуг,

прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков и др. Целесообразно сравнивать эти параметры в динамике за ряд периодов (месяцев, кварталов, лет).

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости. [13]

Показатели оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия. Обратная величина, помноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов. Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. А увеличение скорости оборота средств отражает повышение производственно-технического потенциала предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия. Для этого рассчитываются показатели оборачиваемости, дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности. [14]

Проводя анализ деловой активности предприятия сегодня, человек не может обойтись без современных методов и средств. Новые технологии характеризуются возрастающей ролью при проведении анализа хозяйственной деятельности. Это позволяет облегчить задачу проведения экономического анализа, сопровождаемого выполнением большого объема различных вычислений, представленных абсолютными и относительными отклонениями, средними величинами, дисперсией, процентными величинами и многими

другими. Помимо прочего анализ деловой активности предприятия предполагает в своём процессе использование различных видов оценок, сравнений, группировок, сортировок исходных данных и сравнений, а также целого ряда других операций. В результате анализа получаются данные, требующие табличного или графического представления. Многообразие разновидностей анализа экономической информации сегодня может быть обработано только с применением вычислительной техники, а также инновационных программных продуктов, которые созданы и предназначены для осуществления экономического анализа.

Современные компьютеры позволяют производить более сложные и точные вычисления, которые выполнить вручную невозможно. Кроме того появилась возможность представлять информацию в наглядном виде (таблицы и графики), а самое главное производить анализ чаще и тратить при этом минимум времени, а это в настоящее время является очень важным моментом для многих предприятий, деятельность которых требует мгновенной реакции на изменяющиеся факторы внешней среды.

Следующим показателем, характеризующим, эффективность работы предприятия является рентабельность. Рентабельность – это показатель, который выражается в относительных величинах и показывает доходность бизнеса, выраженную в процентах. Иногда под рентабельностью в некоммерческих предприятиях подразумевают эффективность. Определяется рентабельность соотношением затрат и прибыли. Полученный коэффициент показывает, как результат предпринимательской деятельности фирмы покрывает расходы.

Необходимо понимать, что прибыль и рентабельность – это разные понятия. Полученная прибыль для одного предприятия может считаться громадной, а для другого – незначительной. Существуют критерии рентабельности, которые определяют прибыль с учетом величины предприятия. Таким образом, рассчитывается рентабельность. Это отношение доходов к капиталу, который инвестирован в предприятие. Одним из показателей рентабельности можно считать отношение прибыли (чистой, как в балансе) до

уплаты налогов (процентов) к общей сумме долгосрочных финансов. Второй показатель рассчитывается как отношение такой же прибыли после уплаты налогов (процентов) к имеющемуся в наличии акционерному капиталу. Указанные коэффициенты достаточно успешно используются при сравнении двух однородных компаний и их показателей со средними цифрами по данной отрасли. Для корректного сравнения нужно брать показатели рентабельности обязательно не менее чем за три последних года. И сравнивать необходимо несколько показателей одновременно.

Экономическая рентабельность – это коэффициент, который рассчитывается как соотношение балансовой прибыли и стоимости капитала. Все необходимые показатели берутся с баланса. Данный коэффициент покажет величину прибыли, которую получает фирма на единицу стоимости капитала, представленного общей суммой всех ресурсов, независимо от источников финансирования их.

Рентабельность подразделяется на чистую и общую. Расчет ее коэффициентов применяется как к отдельной выпускаемой продукции, так и к результатам предпринимательской деятельности предприятия в целом.

Так, общая рентабельность активов представлена величиной, отражающей количество финансов, которые привлекались предприятием для получения каждого рубля прибыли. Рассчитывается она соотношением прибыли со средней стоимостью активов за определенный период (квартал, полугодие, год).

Рентабельность производства является обобщающим показателем, который характеризует экономическую эффективность всей хозяйственной деятельности компании и ее структурных подразделений. Рассчитывается соотношением прибыли (чистого дохода) к затратам на производство готовой продукции. Рентабельность предприятия может быть только при превышении доходов над расходами.

Увеличению показателя рентабельности могут способствовать только снижение себестоимости готовой продукции при одновременном повышении ее качества.

Рентабельность продукции – это отношение полученной прибыли к соответствующим затратам на производство (себестоимость готовой продукции). Этот коэффициент показывает эффективность как производства в целом, так и реализации произведенных товаров или услуг в частности.

Рентабельность – это определение эффективности, как по всей продукции, так и отдельным видам. Современное определение экономического состояния предприятия производится и с использованием таких новых показателей, как основной коэффициент доходности и коэффициент рентабельности капитала, который определяется в бухгалтерском балансе, как собственный. Последний показатель рассчитывается путем соотношения чистой прибыли и среднего собственного капитала. Коэффициент показывает степень окупаемости собственного капитала и характеризует обязательное условие развития и удержание на рынке компании. Таким образом, рентабельность – это показатель эффективности использования текущих и единовременных затрат.

Для достоверной оценки финансового состояния предприятия следует установить, насколько изменения, произошедшие в структуре имущества и источников его финансирования за исследуемый период, повлияли на эффективность использования имущества. Значимость этого момента обусловлена тем, что уровень деловой активности предприятия является одним из важнейших критериев для решения вопроса о целесообразности вложения средств в его развитие.

Практическое решение указанной задачи возможно через использование целой совокупности показателей деловой активности. В их составе следует выделить две основные группы: показатели рентабельности и различные показатели оборачиваемости.

## 1.2 Методы анализа деловой активности и рентабельности предприятия

Экономический анализ сопровождается выполнением большого объема разнообразных вычислений: абсолютных и относительных отклонений, средних величин, дисперсий, процентных величин и др. Кроме того, в процессе анализа

выполняются различные виды оценок, группировок, сравнений и сортировок исходных данных; нахождение минимального или максимального значения и ряд других операций. Результаты анализа требуют графического или табличного представления. Все это многообразие видов аналитической обработки экономической информации является объектом автоматизации с применением современных средств связи и вычислительной техники, а также новейших программных продуктов предназначенных для проведения экономического анализа. Все это позволяет производить более точные и сложные вычисления, которые невозможно выполнить вручную; представлять информацию более наглядно (в виде таблиц и графиков) и самое главное делать это чаще с минимальными затратами времени, что в настоящее время очень важно для многих предприятий, которым необходимо быстро реагировать на изменения внешней среды. В настоящее время в России существует достаточно большое количество программных продуктов, которые позволяют автоматизировать процесс экономического анализа, в том числе анализа деловой активности.

Естественно использование компьютеров полностью не позволяет заменить человека, так как только он способен делать выводы, основываясь на представленной информации и принимать соответствующие решения, используя свои теоретические знания.

Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов.

Представление об эффективности работы предприятия дает финансовая отчетность. Это совокупность определенных форм отчетности, составленных на основе данных бухгалтерского учета. Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность предприятия и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений.

Основными источниками информации при анализе деловой активности служат данные финансовой отчетности форма № 1, 2, 5.

Форма №1 "Баланс предприятия" – он содержит информацию, позволяющую оценить имущественное и финансовое состояние предприятия. По балансу определяют конечный финансовый результат предприятия.

Форма №2 "Отчет о финансовых результатах" – содержит информацию о прибыли, полученной от производственной инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Этот отчет состоит из следующих разделов: Финансовые результаты, использование прибыли, платежи в бюджет, затраты и расходы учитываемые при исчислении налога на прибыль. В сочетании с балансом позволяет рассчитать и проанализировать показатели рентабельности предприятия.

Форма №5 "Пояснения к бухгалтерскому балансу" – в ней приводят данные о наличии и движении в течение отчетного периода некоторых активов, расходов и обязательств.

Помимо них, в периодическую отчетность могут включаться и другие формы, фактически играющие вспомогательную роль, поскольку они содержат расшифровки и аналитические дополнения к отдельным статьям баланса и отчета о прибылях и убытках.

Методика аналитических действий предполагает обязательное использование специальных методов и приемов.

Метод сравнения – используется для первоначальной оценки показателей. Для сравнения используется базисная и анализируемая характеристики отчетного периода (за месяц, квартал, год). В результате сравнения определяются отклонения, на основании их делается оценка показателей.

Метод цепных подстановок – используется для расчета и оценки факторов, влияющих на анализируемый показатель. Разница между последующим и предыдущим расчетом характеризует влияние одного из факторов.

Метод средних величин – используется на этапе подготовки информации, с помощью этого метода из большинства однотипных характеристик можно получить одну. В анализе чаще всего используется средняя арифметическая простая и взвешенная.



Метод группировки – используется на этапе подготовки (обработки) информации к анализу. Для упрощения информации показатели объединяются в группы по заранее выбранному признаку.

Графический метод – используется для обеспечения наглядного представления анализируемой информации.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации.

Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный "предпринимательский климат", стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта,

либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

- изучение и оценка тенденции изменения показателей деловой активности;
- исследование влияния основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния;
- обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями (рисунок 1.1).

Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.

Количественная оценка даётся по двум направлениям:

- исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов;



Рисунок 1.1 – Показатели деловой активности

- изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название "золотого правила экономики организации":

$$\text{Трчп} > \text{ТрВ} > \text{ТрА} > 100\% \quad (1.1)$$

где Трчп – темп роста чистой прибыли;

ТрВ – темп роста выручки от продаж;

ТрА – темп роста средней величины активов.

Выполнение первого соотношения (чистая прибыль (ЧП) растет опережающим темпом по сравнению с выручкой (В)) означает повышение рентабельности деятельности (Рд):

$$P_d = \text{ЧП} / B * 100 \quad (1.2)$$

Выполнение второго соотношения (выручка (B) растет опережающим темпом по сравнению с активами(A)) означает ускорение оборачиваемости активов (Oa):

$$O_a = B / A * 100 \quad (1.3)$$

Опережающие темпы увеличения чистой прибыли (Трчп) по сравнению с увеличением активов Тра (Трчп > Тра) означают повышение чистой рентабельности активов (ЧРа):

$$\text{ЧРа} = \text{ЧП} / A * 100 \quad (1.4)$$

Выполнение последнего неравенства (увеличение средней величины активов в динамике) означает расширение имущественного потенциала. Однако его исполнение необходимо обеспечить лишь в долгосрочной перспективе. В краткосрочной перспективе (в пределах года) допустимо отклонение от этого соотношения, если, например, оно вызвано уменьшением дебиторской задолженности или оптимизацией внеоборотных активов и запасов.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств.

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота активов, прежде всего, текущих (оборотных), тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, возможностью получения необходимой прибыли. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия и ряд других. Не меньшее воздействие на оборачиваемость активов оказывают экономическая ситуация в стране, сложившаяся система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий. Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств.

Однако следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности организации, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или её отсутствием).

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Скорость оборота

(количество оборотов за период), т.е. скорость превращения в денежную форму, оказывает влияние на платежеспособность и отражает повышение производственно-технического потенциала. Показатели деловой активности и методика расчета приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Показатели деловой активности и рентабельности

| № п/п                                      | Наименование коэффициента  | Способ расчета   |
|--|--|--|
| 1  | 2  | 3  |
| <b>А. Общие показатели оборачиваемости</b> |  |  |
| 1  | Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)                 | $K_1 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{стоимость имущества (300)}}$                  |
| 2  | Коэффициент оборачиваемости оборотных средств                              | $K_2 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{оборотные активы (290)}}$                     |
| 3  | Коэффициент отдачи нематериальных активов                                  | $K_3 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{нематериальные активы (110)}}$                |
| 4  | Фондоотдача  | $K_4 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{основные средства (120)}}, (\text{тыс.руб.})$ |
| 5  | Коэффициент отдачи собственного капитала                                   | $K_5 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{капитал и резервы (490)}}$                    |
| <b>Б. Показатели управления активами</b>   |  |  |
| 6  | Оборачиваемость материальных средств (запасов)                             | $K_6 = \frac{\text{себестоимость продукции}}{\text{стоимость запасов}}$                    |
| 7  | Оборачиваемость денежных средств   | $K_7 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{денежные средства}}$                         |
| 8  | Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (дебиторская задолженность) | $K_8 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{дебиторская задолженность}}$                 |

Продолжение таблицы 1.1

| 1  | 2  | 3  |
|----|--|--|
| 9  | Срок погашения дебиторской задолженности               | $K_6 = \frac{\text{дебиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}}$ |
| 10 | Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | $K_8 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{кредиторская задолженность}}$    |

|    |   |  |
|----|---|--|
| 11 | Срок погашения кредиторской задолженности | $K_8 = \frac{\text{кредиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продаж}}$ |
|----|---|--|

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно организация использует свои средства. Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса организации за анализируемый период.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала показывает эффективность использования имущества организации. Он отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала организации.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных). В результате ускорения оборота меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства, а, следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы.

Высвобожденные денежные ресурсы откладываются на расчетном счете организации, в результате чего улучшается их финансовое состояние, укрепляется платежеспособность.

Коэффициент отдачи НМА необходим для определения уровня, динамики, совокупной отдачи объектов нематериальных активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала определяет скорость оборота собственного капитала.

Скорость оборота собственного капитала отражает активность использования денежных средств. Слишком высокие значения данного показателя свидетельствуют о значительном превышении уровня продаж над вложенным капиталом, что, как правило, означает увеличение кредитных ресурсов. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу растет, что негативным образом отражается на финансовой устойчивости и финансовой независимости организации. Низкий уровень коэффициента означает бездействие собственных средств. В данном случае необходимо

находить новые источники дохода, в которые можно вложить собственные средства.

Оценка оборачиваемости ТМЦ является важнейшим элементом анализа эффективности, с которой организация распоряжается материально-производственными запасами. Уровень эффективности характеризует коэффициент оборачиваемости ТМЦ. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление – отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным нахождением в запасах. Кроме того, очевидно, что организация несет дополнительные затраты по хранению запасов, связанные не только со складскими расходами, но и с риском порчи и устаревания товара.

Оборачиваемость кредиторской задолженности показывает скорость оборота задолженности организации. Оборачиваемость кредиторской задолженности – показатель, связывающий сумму денег, которую организация должна вернуть кредиторам (в основном, поставщикам) к определенному сроку, и текущую величину закупок приобретенных у кредиторов товаров/услуг. Как правило, данный показатель бывает выражен в календарных днях, характеризующих средний срок оплаты за товары и/или услуги, приобретенные в кредит.

Высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, однако кредиторская задолженность, если эта задолженность поставщикам и подрядчикам, дает организации возможность пользоваться «бесплатными» деньгами на время ее существования.

Выгода организации заключается в разности величины процентов по кредиту равному сумме этой задолженности, в том случае если бы организация брала эти деньги в банке под проценты, за время пребывания задолженности на балансе организации и величины этой кредиторской задолженности. То есть, прибыль организации – то, сколько бы пришлось заплатить банку по процентам за кредит за предоставление данной суммы на данный срок.



Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой организации поставщиками. Чем этот период больше, тем активнее организация финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса (за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и т.д.).

Анализ кредиторской задолженности в свою очередь необходимо дополнить анализом дебиторской задолженности.

Коэффициент дебиторской задолженности показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставляемого организации. Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике за ряд периодов рассматривается как положительная тенденция. Большое значение для сокращения сроков платежей имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия организации-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т.п.)

Если оборачиваемость дебиторской задолженности выше (то есть коэффициент – меньше) оборачиваемости кредиторской, то это является положительным фактором. Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

Производственный цикл характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство.

Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$\text{ПЦ} = \text{ОЗ}, \quad (1.5)$$

где ПЦ – производственный цикл;  
ОЗ – длительность оборота в запасах.

Операционный цикл – начинается с момента поступления материалов на склад организации, заканчивается в момент получения оплаты от покупателей за реализованную продукцию.

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности и равен сумме длительности оборота в запасах и длительностью одного оборота дебиторской задолженности (1.6).

$$\text{ОЦ} = \text{ОЗ} + \text{ОДз}, \quad (1.6)$$

где ОЦ – операционный цикл;  
ОЗ – длительность оборота в запасах;  
ОДз – длительность одного оборота дебиторской задолженности.

При снижении операционного цикла при прочих равных условиях снижается время между закупкой сырья и получением выручки, вследствие чего растет рентабельность. Соответственно снижение данного показателя в днях благоприятно характеризует деятельность организации.

Финансовый цикл – время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Он начинается с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Финансовый цикл равен разнице операционного цикла и длительностью одного оборота кредиторской задолженности (1.7).

$$\text{ФЦ} = \text{ОЗ} + \text{ОДз} - \text{ОКз}, \quad (1.7)$$

где ФЦ – финансовый цикл;

ОЗ – длительность оборота в запасах;

ОДз – длительность одного оборота дебиторской задолженности;

ОКз – длительность одного оборота кредиторской задолженности.

Цель управления оборотными средствами – сокращение финансового цикла, т.е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня.

Оценка рентабельности предприятия производится для оценки эффективности затрат, прогнозирования финансовых результатов в связи с изменяющимися обстоятельствами хозяйствования. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность деятельности компании, рассчитываются как отношение полученной прибыли к затраченным средствам или объему реализованной продукции. Различают рентабельность всего капитала, внеоборотных и оборотных активов, собственных средств, продаж, реализованной продукции. Отразим показатели рентабельности в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Показатели рентабельности и способы их расчета

| Показатели  | Способ расчета   |
|---|--|
| Рентабельность продаж по чистой прибыли ( $P_1$ ) | $P_1 = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}$   |
| Рентабельность активов ( $P_2$ )                  | $P_2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Активы}$  |
| Рентабельность ВНА ( $P_3$ )                      | $P_3 = \text{Чистая прибыль} / \text{Основные средства}$   |
| Рентабельность ОА ( $P_4$ )                       | $P_4 = \text{чистая прибыль} / \text{оборотные активы}$  |
| Рентабельность собственного капитала ( $P_5$ )    | $P_5 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$   |
| Рентабельность перманентного капитала ( $P_6$ )   | $P_6 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}$ |
| Рентабельность реализованной продукции ( $P_7$ )  | $(P_7) = \text{Прибыль от продаж} / \text{себестоимость}$  |

Рентабельность продаж ( $P_1$ ) – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

Рентабельность активов (капитала) ( $P_2$ ) показывает эффективность использования всего имущества предприятия.

Рентабельность ВНА ( $P_3$ ) демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства.

Рентабельность оборотных активов ( $P_4$ ) показывает возможность компании обеспечить удовлетворительного объема прибыли в отношении к оборотным средствам. То есть, чем выше коэффициент, тем более эффективным становится предприятие.

Рентабельность собственного капитала ( $P_5$ ) позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Он показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли «заработала» каждая единица, вложенная собственниками компании.

Рентабельность перманентного капитала ( $P_6$ ) показывает, какова прибыльность использования всего капитала предприятия, находящегося в его долгосрочном пользовании.

Рентабельность реализованной продукции ( $P_7$ ) показывает сколько прибыли от реализации продукции приходится на один рубль полных затрат.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями конкурентами.

Современные компьютеры позволяют производить более сложные и точные вычисления, которые выполнить вручную невозможно. Кроме того появилась возможность представлять информацию в наглядном виде (таблицы и графики), а самое главное производить анализ чаще и тратить при этом минимум времени, а это в настоящее время является очень важным моментом для многих предприятий, деятельность которых требует мгновенной реакции на изменяющиеся факторы внешней среды.

### 1.3 Пути улучшения показателей деловой активности и рентабельности

Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Однако цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в

финансовом состоянии именно на данном предприятии. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования оборотного капитала предприятием. Поэтому в ходе анализа деловой активности предприятия рассчитываются показатели оборачиваемости, и для оценки их уровня проводится сравнительный анализ с данными предыдущих периодов.

Неудовлетворительные результаты анализа деловой активности предприятия позволяет заинтересованным в нем лицам сделать выводы, необходимые для принятия управленческих решений о применении определенных действий для повышения деловой активности предприятия.

Основные направления повышения деловой активности предприятия:

- ускорение оборачиваемости капитала предприятия;
- экономия оборотных средств;
- обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

Рассмотрим все вышеперечисленные направления подробнее.

Важную роль в повышении деловой активности предприятия играет ускорение оборачиваемости капитала предприятия, так как чем быстрее капитал делает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции (работ, услуг) при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств зависит от времени нахождения их на различных стадиях производственно-сбытового цикла, сокращения его длительности.

Следовательно, ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей повышения деловой активности предприятия в современных условиях и достигается различными путями.

Основные пути ускорения оборачиваемости капитала:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейшей механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);

- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;

- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т.п.).

Если говорить об улучшении использования оборотных средств, нельзя не сказать и об экономическом значении экономии оборотных средств, которая выражается в следующем:

- снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Оно, прежде всего, дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции (работ, услуг) и выступает, поэтому как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства;

- стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов;

- экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда;

- экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости продукции (работ, услуг);

- существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на финансовое состояние предприятия.

На каждом предприятии имеются резервы экономии материальных ресурсов. Под резервами следует понимать возникающие или возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) возможности улучшения использования материальных ресурсов.

Главное направление экономии материальных ресурсов на каждом конкретном предприятии – увеличение выхода конечной продукции (работ, услуг), используя одного и то же количество материальных ресурсов на рабочих местах – зависит от технического оснащения производства, уровня мастерства работников, уровня организации материально-технического обеспечения, количества норм расхода и запасов материальных ресурсов, обоснованности их уровня.

Анализ уровня рентабельности любого предприятия необходим для выявления определенных резервов и путей повышения рентабельности данного предприятия. Особенно важным и серьезным фактором путей повышения рентабельности любого предприятия в современных условиях рынка является работа по сбережению ресурсов. Это ведет к снижению себестоимости производимой продукции и к снижению затрат, соответственно, к росту прибыли. Уменьшения затрат на производство продукции возможно, благодаря:- снижению материалоемкости продукции, чего можно достигнуть внедрением новых, еще более экономных конструкций:

- применению определенных технологий, направленных на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий;

- использование материалов определенных прогрессивных видов, снижение затрат по переработке, транспортировке и хранению материалов, повышение контроля по охране материалов, снижение потерь материалов;

- вторичное использование ресурсов, в том числе, регенерация, утилизация отходов, сбор, заготовка, восстановление и использование отходов;



- повышение производительности труда, создание и поддержание благоприятной обстановки в рабочем коллективе;

- эффективное использование оборудования, снижение затрат на основные средства путем ликвидации ненужных основных средств.

Кроме этого пути повышения рентабельности предусматривают:

- увеличение объемов реализации готовой продукции улучшенного качества;

- расширение объемов производства и деятельности предприятия в целом;

- распределение затрат на сменные и постоянные;

- исследование номенклатуры продукции на предмет необходимости ее выпуска;

- снижение производства материалоемкой продукции, применяя более новые и современные технологии производства, повышение квалификации и производительности рабочей силы, более эффективное использование производственного оборудования;

- поиски новых поставщиков на более выгодных условиях для закупки более дешевых материалов и сырья;

- улучшение политики сбыта, возможное снижение цен, разработка систем скидок и дисконтов для реализации запасов;

- поиски новых рынков сбыта благодаря маркетинговой политике;

- проведение различных акций, конкурсов, улучшение рекламы для продажи товар- постоянное совершенствование методов работы на предприятии.

Таким образом, для каждого предприятия существуют свои пути повышения рентабельности, в том числе, снижение себестоимости выпускаемой продукции, увеличение объемов ее реализации, повышение эффективности работы на предприятии, более рациональное использование необоротный и оборотных активов, а также заемного или собственного капитала потребителями.

Итак, рассмотрев методику проведения и оценки финансового состояния, необходимо рассчитать основные показатели по данной схеме на примере конкретного предприятия. Для анализа финансового состояния нужно будет проанализировать динамику и структуру активов и пассивов баланса

рассматриваемого предприятия. А также оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности с помощью коэффициентов деловой активности и рентабельности.

## 2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО «ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

### 2.1 Краткая характеристика предприятия

В 1932 г. на базе жилого дома основан хлебозавод № 1, как предприятие по выпуску хлеба, где были поставлены четыре печи ХВ с выдвижными поддонами, тестомесильная машина марки ХТМ и дежи ХДШ емкостью 600 литров. С годами хлебозавод № 1 несколько раз реконструировался. В настоящее время за счет средств господдержки установлена линия по производству пряника.

В 1952 г. в районе Соц. Городка (г. Полысаево) построен хлебозавод № 3, установлена печи ФТЛ-2, тестомесильные машины и дежи «Стандарт», специализирован на выработке бараночных изделий и сухаря сдобного. С 1994 г. установлены печи ФТЛ-2 для выработки ржаных сортов хлеба. Годовая выработка 1200 тонн.

В 1954 г. в районе шахты 7 Ноября построен хлебозавод № 4, установлены 2 печи ФТЛ-2, тестомесильная машина «Стандарт» с двумя тестоделителя марки ТТД и РМК-1 по разделки хлеба, булочных и сдобных изделий. В настоящее время вырабатывается около 30-ти наименований изделий, с годовой выработкой 720 тонн. В 2001 году приобретена и установлена линия по выработке батона нарезного, а так же приобретено оборудование по выработке макаронных изделий.

В 1962 году на территории хлебозавода № 1 вводится в эксплуатацию хлебозавод № 5 по выработки хлеба. Были установлены ФТЛ-2, дежи «Стандарт», делитель «Кузбасс». В 1968 году заменены печи на ХПА-40 и тестоприготовительные агрегаты «Рабинович» с годовой выработкой около 5000 тонн. В 1986 году печи переведены на работу с твердого топлива на жидкое (мазут).

В 1973 году отдельным зданием было построен кондитерский цех по выработке тортов, пирожных, пряников и других кондитерских изделий, он оборудован электропечью П-119, двумя кремосбивальными машинами «Микс»,

тестомесильной машиной «Стандарт», дежами, мукопросеивателем, с годовой выработкой 283 тонны.

В марте 2002 года ГП «Ленинск - Кузнецкий Хлебокомбинат» преобразован в ОАО «Ленинск - Кузнецкий Хлебокомбинат».

Основной целью Общества является получение прибыли за счет удовлетворения общественных потребностей в хлебопродуктах и другой выпускаемой продукции.

Основными видами деятельности Общества, согласно Устава, являются:

- производство и реализация хлебобулочной продукции;
- производство и реализация кондитерских изделий;
- производство и реализация сухого хлебного кваса;
- производство и реализация бараночных изделий.

Основными направлениями деятельности являются:

- расширение ассортимента выпускаемой продукции, увеличение продаж ;
- техническое перевооружение и ремонт технологического оборудования;
- обеспечение безопасных условий труда и пожаровзрывоопасности.

Юридический и фактический адрес предприятия: г. Л-Кузнецкий, пр. Кирова, 59.

Форма собственности частная, юридический статус – открытое акционерное общество.

Миссия предприятия – удовлетворение спроса и обеспечения населения полезной, качественной продукцией.

Особенностью товарной политики является расширение ассортимента с упором на здоровое питание потребителей.

Основная организационная особенность хлебопекарного производства заключается в том, что предприятия, выпускают продукцию в соответствии с ежедневно изменяющимися заказами, причем срок выполнения каждого заказа как по количеству, так и по ассортименту исчисляется часами и всегда меньше одних суток.

План производства предприятия органически связан с планом сбыта, так как выработанная, но не реализованная в тот же день продукции представляет

собой возвратные отходы производства. Другой особенностью является то, что непрерывность технологического процесса и недопустимость длительного хранения готовой продукции исключают возможность образования каких-либо маневренных резервов незавершенного производства.

Эти основные особенности хлебопекарного производства оказывают решающее влияние на все стороны хозяйственной деятельности предприятия. При наличии широкого ассортимента массовых сортов продукции становится практически нецелесообразной узкая специализация предприятий.

Основная цель данного предприятия заключается в производстве хлебобулочных изделий, а также кондитерских изделий, выпуск сухого хлебного кваса и панировачного сухаря, реализация собственной продукции, развитие подсобных хозяйств, торговля товарами. А основной задачей данного производства является обеспечение населения хлебом путем увеличения точек киосков и автомашин по продаже хлеба.

Предприятие строит свои отношения с другими организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности на основе договоров, соглашений, контрактов. Предприятие свободно в форме хозяйственных взаимоотношений, которые не противоречат законодательству РФ, РБ и настоящему уставу. Предприятие устанавливает цены и тарифы на все виды производимых работ, услуг, выпускаемую и реализуемую продукцию в соответствии с нормативными правовыми актами РФ.

Для выполнения целей предприятие имеет право, в порядке, установленном действующим законодательством РФ:

- заключать все виды договоров;
- приобретать или арендовать основные или оборотные средства;
- передавать в залог, сдавать в аренду или вносить имущество в виде вклада в уставной капитал хозяйственных обществ и товариществ, в инвестиционную деятельность, а также некоммерческих организаций в порядке и пределах, установленных законодательством РФ и уставом предприятия, осуществлять материально-техническое обеспечение производства и развитие объектов социальной сферы;

- планировать свою деятельность и определять перспективы развития, исходя из основных экономических показателей, наличие спроса на выполняемые работы, оказываемые услуги, производимую продукцию.

Предприятие имеет право привлекать граждан для выполнения работ на основе трудовых и гражданско-правовых договоров. Предприятие осуществляет и другие права, несет обязанности, может быть привлечено к ответственности по основаниям и в порядке, установленном законодательством РФ.

ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» имеет устоявшиеся связи с поставщиками сырья для своего производства, такими как, «Инская птицефабрика», ОАО «Ленинск-Кузнецкий Гормолзавод», ОАО «Алейск зернопродукт», ООО «Терем». Сложившиеся прочные отношения позволяют хлебокомбинату стабильно осуществлять производственную деятельность, не беспокоясь о срывах поставок сырья и материалов.

Хлебокомбинат имеет свои торговые точки. На начало 2002 года у него имелось 30 собственных магазинов «Дарница», а сегодня их уже 50. Обслуживает более 800 магазинов, где реализуется около 50% вырабатываемой продукции, в том числе 600 клиентов из Межрайбазы и система магазинов «Оникс». На предприятии имеется парк собственных транспортных средств. Более 35 машин осуществляют доставку продукции хлебокомбината как по городу Ленинску-Кузнецкому, так и в следующих направлениях: г.Полысаево, г.Белово и Беловский район, Ленинск-Кузнецкий район, Промышленновский район, г. Кемерово, а также деревни и села - Чкалово, Красное, Никитинка, Подгорное, Шабаново, Панфилово, Борисово, Чусовитино и т.д.

Такой большой обхват территории позволяет хлебокомбинату реализовывать большие объемы продукции ежедневно и укреплять собственные конкурентные позиции на рынке по сравнению с конкурентами. Ближайшими конкурентами в г. Ленинске-Кузнецком являются ООО «Динас», ООО «Серп», ООО «Белоснежка». Но следует заметить, что производство хлебобулочной продукции этими предприятиями осуществляется на мини-пекарнях и поэтому даже их совокупный объем продукции не может сравниться по масштабам с объемами ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат». Кроме того, следует отметить, что ООО «Динас», ООО «Серп»

выпускают хлеб типа «дока», который не пользуется большим спросом по сравнению с хлебозаводским. А ООО «Белоснежка» свою производственную линию по производству хлеба запустила только в конце 2007 года, и конкуренцию ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» составляет только в выпуске тортов.

Коллектив предприятия активно принимает участие в конкурсах, выставках - продажах, проводит дни выездной торговли с дегустацией продукции.

Часть выпускаемой продукции удостоена дипломов и медалей региональных и общероссийских выставок. Хлеб Инской из пшеничной муки 1 сорта дипломирован и вошел в «100 лучших товаров России», по итогам конкурса «Лучшие товары и услуги Кузбасса» хлеб Дарницкий признан победителем. На региональных выставках-ярмарках в г. Новосибирске и в г. Новокузнецке пряники заварные с начинкой «Сладкая сказка» награждена Дипломами и Золотой медалью.

Ежегодно в г. Москве – проходит выставка-ярмарка «Золотая осень». В рамках ярмарки проводится конкурс «За производство высококачественной биологически безопасной продовольственной продукции».

В данном конкурсе в 2009 продукция общества: «Хлеб ароматный», «Фитнес с изюмом», «Фитнес с семенем подсолнечника» завоевали Серебряные медали.

В 2011 продукция общества: Хлеб «Золотистый» фруктовый подовый, хлеб пшеничный «Библейский» формовой завоевали Серебряную медаль и грамоту; пряники заварные «Шоколадная сказка» с фруктово-ягодной начинкой завоевали Бронзовую медаль и грамоту.

В 2012 г. изделия хлебобулочные «Вестфальские» завоевали Бронзовую медаль, печенье сдобное с семенем подсолнечника завоевало Серебряную медаль.

Конкурентоспособность продукции ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» обусловлена высоким качеством и широким ассортиментом с использованием продуктов натурального происхождения при постоянном контроле качества на всех стадиях производства.

По контролю за качеством продукции имеется обновленная технология и бактериологическая лаборатория.

Таким образом, хлебокомбинат занимает прочные позиции на рынке и имеет значительные конкурентные преимущества для дальнейшей стабильной и прибыльной работы.

Организационная структура управления направлена прежде всего на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями организации, распределения между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию систем управления, находящие выражения в тех или иных принципах управления. Организационная структура и ее управление не являются чем-то застывшим, они постоянно изменяются, совершенствуются в соответствии с меняющимися условиями. Схематично организационная структура управления представлена на рисунке 2.1.

Во главе всего хлебокомбината стоит директор, который самостоятельно решает все вопросы деятельности комбината, без особой на то доверенности действует от имени комбината, представляет его интересы во всех отечественных предприятиях, фирмах и организациях. Также он распоряжается в пределах предоставленного ему права имуществом, заключает договора, в том числе по найму работников. Издаёт приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками хлебокомбината.

Директор несет в пределах своих полномочий полную ответственность за деятельность завода, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества предприятия. Выдает доверенности, открывает в банках счета, пользуется правом распоряжения средствами.

В подчинении директора находятся главный бухгалтер (заместитель гл. бухгалтера, бухгалтера); кассир (отдел кадров); главный экономист (экономисты); главный инженер (инженер-технолог, инженер-механик, начальник котельной);



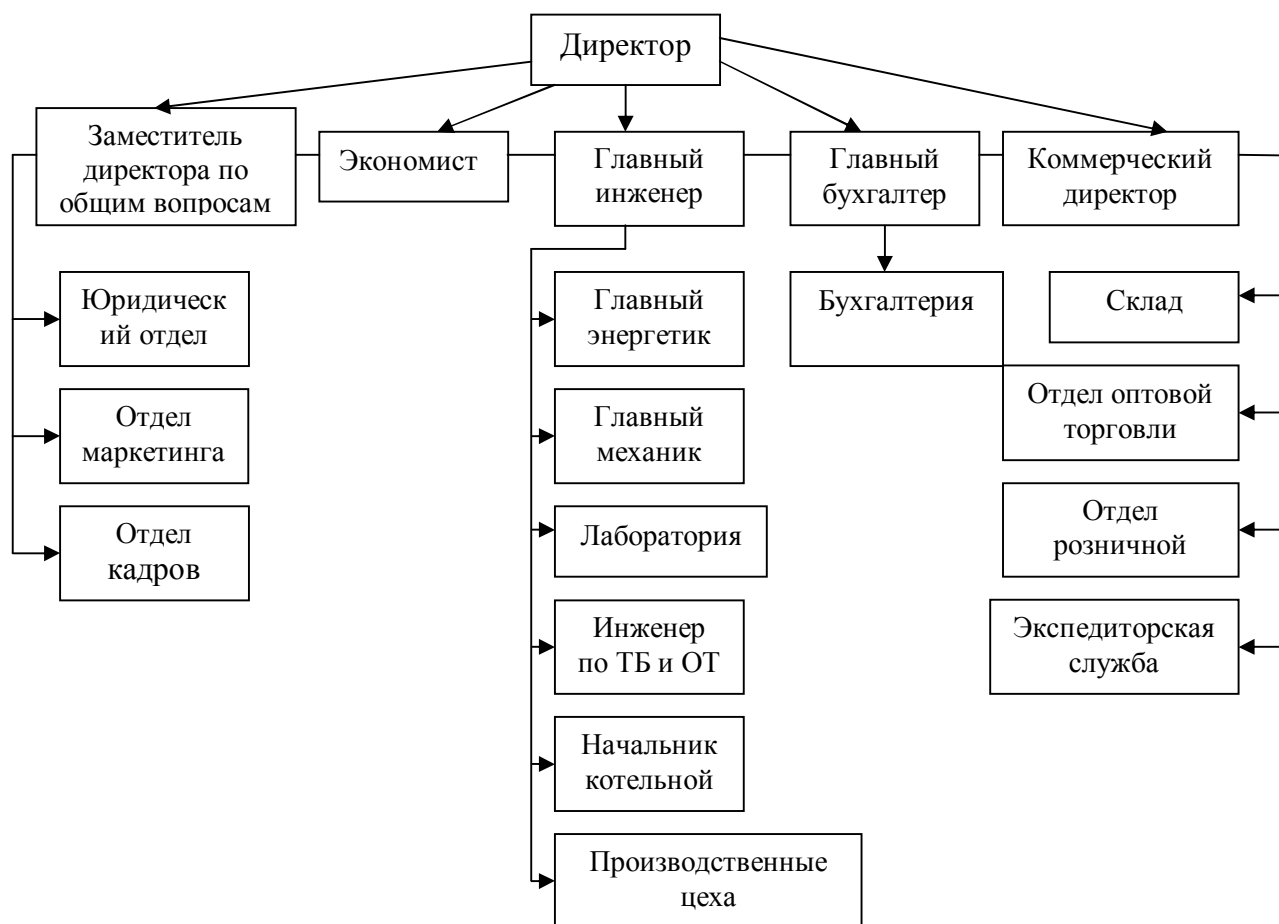


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления предприятием

начальник производственной лаборатории (зав. производства, зав. центрального склада).

Главный бухгалтер - осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Организует учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, учет издержек производства и обращения, выполнение работ, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

В подчинении у гл. бухгалтера находятся бухгалтера. Они выполняют работу по различным участкам бухгалтерского учета (учет основных средств, затрат на производство, реализации продукции, расчеты с поставщиками и заказчиками). Осуществляют прием и контроль первичной документации по

соответствующим участкам учета и подготавливает их к счетной обработке. Отражает в бухгалтерском учете операции, связанные с движением денежных средств.

В подчинении бухгалтера находится отдел кадров. Начальник отдела кадров возглавляет работу по обеспечению предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с уровнем и профилем полученной ими подготовки и деловых качеств. Принимает трудящихся по вопросам найма, увольнения, перевода, контролирует расстановку и правильность использования работников в подразделениях предприятия. Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и молодых рабочих в соответствии с полученной в учебном заведении профессией и специальностью.

Также подчиненным у директора находится и главный экономист. Он осуществляет организацию и совершенствование экономической деятельности предприятия, направленной на повышение производительности труда, эффективности и рентабельности производства, качества выпускаемой продукции, снижение ее себестоимости, обеспечение правильных соотношений темпов роста производительности труда и заработной платы, достижение наибольших результатов при наименьших затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Проводит работу по совершенствованию планирования экономических показателей деятельности предприятия, достижению высокого уровня их обоснованности, по созданию и улучшению нормативной базы планирования.

Далее в подчинении директора стоит главный инженер. Он определяет техническую политику. Обеспечивает постоянное повышение уровня технической подготовки производства, его эффективности и сокращение материальных, финансовых и трудовых затрат на производство продукции, работ (услуг), высокое их качество. Обеспечивает эффективность проектных решений, своевременную и качественную подготовку производства, техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования, достижение высокого уровня качества продукции в процессе ее разработки и производства.

Гл. инженеру подчиняется инженер-технолог. Он организует разработку и внедрение прогрессивных, экономически обоснованных ресурсосберегающих технологических процессов и режимов производства выпускаемой предприятием продукции. Руководит составлением планов внедрения новой техники и технологии, повышения эффективности производства, организует контроль за обеспечением ею цехов. Руководит работой по организации и планировке новых цехов, их специализации, освоению новой техники, новых высокопроизводительных технологических процессов, выполнению расчетов производительных мощностей и загрузки оборудования.

Инженер-механик - обеспечивает бесперебойную и технически правильную эксплуатацию и надежную работу оборудования, содержание в работоспособном состоянии на требуемом уровне точности. Согласовывает планы (графики) с подрядными организациями, привлекаемыми для проведения ремонтов, своевременно обеспечивает их необходимой технической документацией, участвует в составлении титульных списков на капитальный ремонт. Организует межремонтное обслуживание, своевременный и качественный ремонт и модернизацию оборудования, работу по повышению его надежности и долговечности, технический надзор за состоянием, содержанием, ремонтом зданий и сооружений, обеспечивает рациональное использование материалов на выполнение ремонтных работ.

Также в подчинении директора находится начальник производственной лаборатории. Он организует проведение химических анализов, обеспечивает лабораторный контроль соответствия качества сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции действующим стандартам и техническим условиям. Возглавляет работу по разработке новых и совершенствованию существующих методов лабораторного контроля и оказывает помощь в их внедрении в производство.

Заведующий складом - руководит работниками по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей на складе, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских помещений, облегчения и ускорения поиска необходимых материалов, инвентаря и т.п. Организует

проведение погрузочно-разгрузочных работ на складе с соблюдением правил охраны труда, техники безопасности. Участвует в проведении инвентаризации товарно-материальных ценностей.

Коммерческий директор организует проведение работ по контролю качества выпускаемой предприятием продукции, выполнение работ в соответствии с требованиями стандартов и технических условий, технической документацией, условий поставок и договоров, а также по укреплению производственной дисциплины, обеспечению высокого технического уровня и качества продукции.

Такая организационная структура полностью соответствует потребностям производства и организации труда на ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат».

Производственная структура может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций производства. В ее основу положена определенная система. Производственная структура представлена на рисунке 2.2.

Аппарат управления предприятием построен таким образом, что бы обеспечить в техническом, экономическом и организационном отношениях взаимосвязанное единство всех частей предприятия, наилучшим образом использовать трудовые и материальные ресурсы.

Производственное подразделение призвано обеспечивать выпуск хлебобулочной и кондитерской продукции и отражает все стадии производственного процесса – от входа в организацию (приемка сырья и материалов) до выхода из организации (подготовка готовой продукции к реализации). В состав производственного подразделения включают:

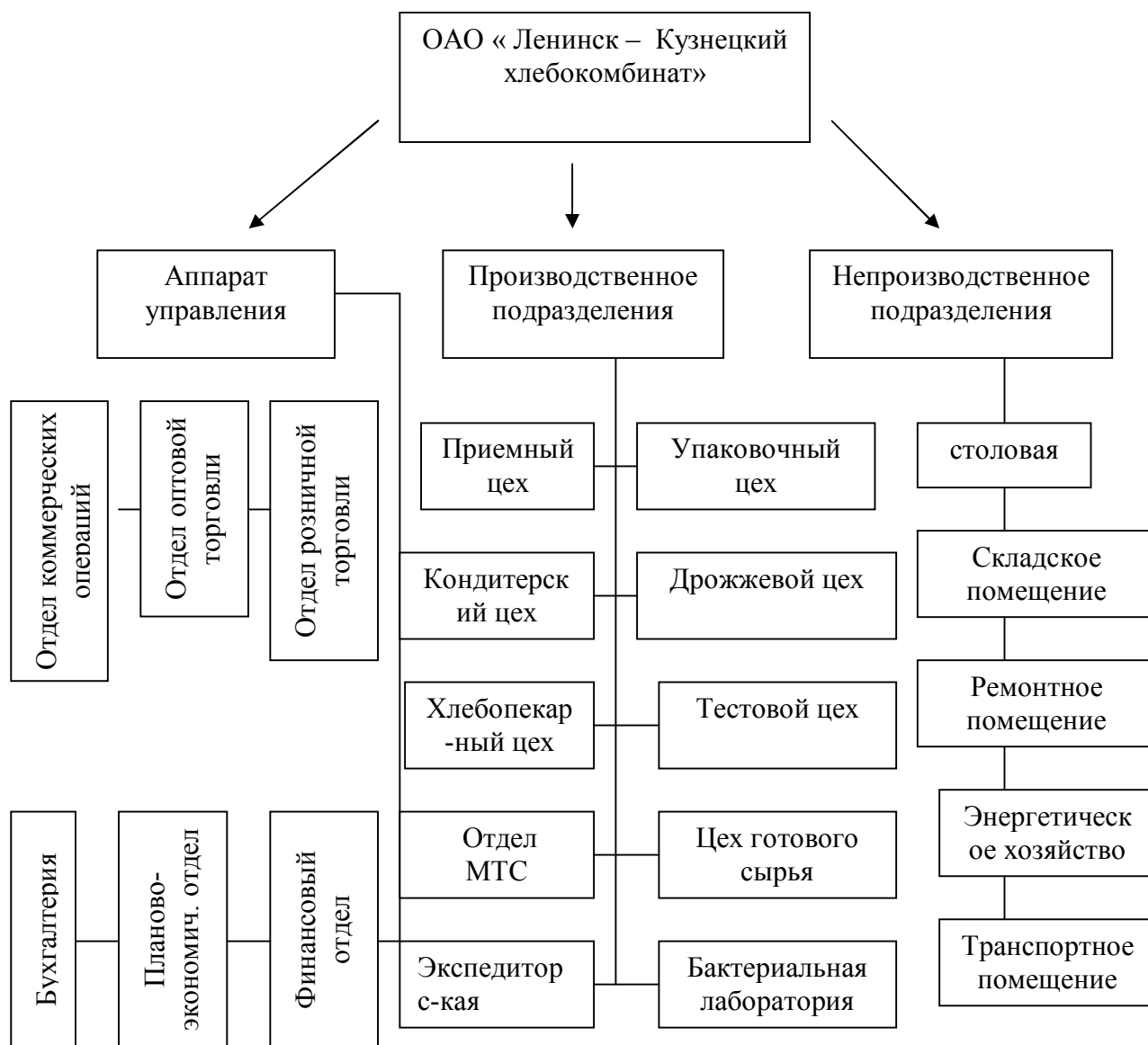


Рисунок 2.2 – Производственная структура ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат

- приемный цех – приемка сырья;
- кондитерский цех – изготовление кондитерской продукции (торты, рулеты, и т.д.);
- дрожжевой цех- цех для подготовки дрожжевого сырья для дальнейшего производства;
- тестовой цех – цех для замеса теста;
- хлебопекарный цех – цех для выпечки хлебобулочных изделий;

- цех готового сыря – цех для подготовки продукции к упаковке;
- упаковочный цех- упаковка сыря.

Непроизводственное подразделение является вспомогательным для обеспечения нормального бесперебойного процесса производства продукции. В его составе – столовая, помещения для хранения запасов сыря и материалов (складское хозяйство), помещения для ремонта оборудования (ремонтный цех), помещения для содержания автотранспортных средств, а также подразделение по обеспечению предприятия энергетическими ресурсами.

В настоящее время на ОАО «Ленинск-Кузнецком хлебокомбинате» выпускается более 200 наименований продукции хлебобулочных и кондитерских изделий, в том числе более 20 видов хлеба (Инской формовой, Бийский, ржаной диабетический, Пшеничный подовый, Бородинский, Дарницкий формовой, Льняное зернышко, Фитнес и др.), булочную продукцию (батоны, сдобу, караваи, слойки и пр.), бараночную продукцию и сухари.

Ассортимент предприятия постоянно совершенствуется и расширяется, стремясь угодить даже самым требовательным потребителям.

В настоящее время по объему выпускаемой продукции комбинат стоит на 3-месте в области.

## 2.2 Анализ производственно - хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия за 2012-2014 гг.

ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» одно из наиболее успешных развивающихся предприятий хлебопекарной промышленности Кемеровской области.

Основная цель предприятия - производить и продавать продукцию, обеспечивая рост дохода, прибыльность и устойчивую репутацию надежного поставщика продукции высокого качества.

Его продукция отличается высоким качеством и пользуется спросом среди жителей Кемеровской области.

В настоящее время предприятие производит более 31 тонны хлебобулочной продукции и около 1,5 тонны кондитерской продукции в сутки, причем объем последней колеблется в зависимости от объемов заказов.

Динамика основных технико-экономических показателей деятельности предприятия за 2012 - 2014 г.г представлена в таблице 2.1.

В результате сравнительного анализа по технико-экономическим показателям видно, что за анализируемый период 2012 -2014 годы выручка от продажи продукции имеет положительную динамику, и к концу периода рост на 16%. В 2014 году выручка от продажи продукции составила 531491 тыс. руб.

Динамика полной себестоимости продукции за три года имеет тенденцию роста, что также обусловлено наращиванием объема выпуска продукции, увеличение коммерческих затрат. Наблюдается в 2014 году по сравнению с 2013 годом снижение производственной себестоимости на 4,5%. Динамика выручки от продаж и полной себестоимости представлена на рисунке 2.3.

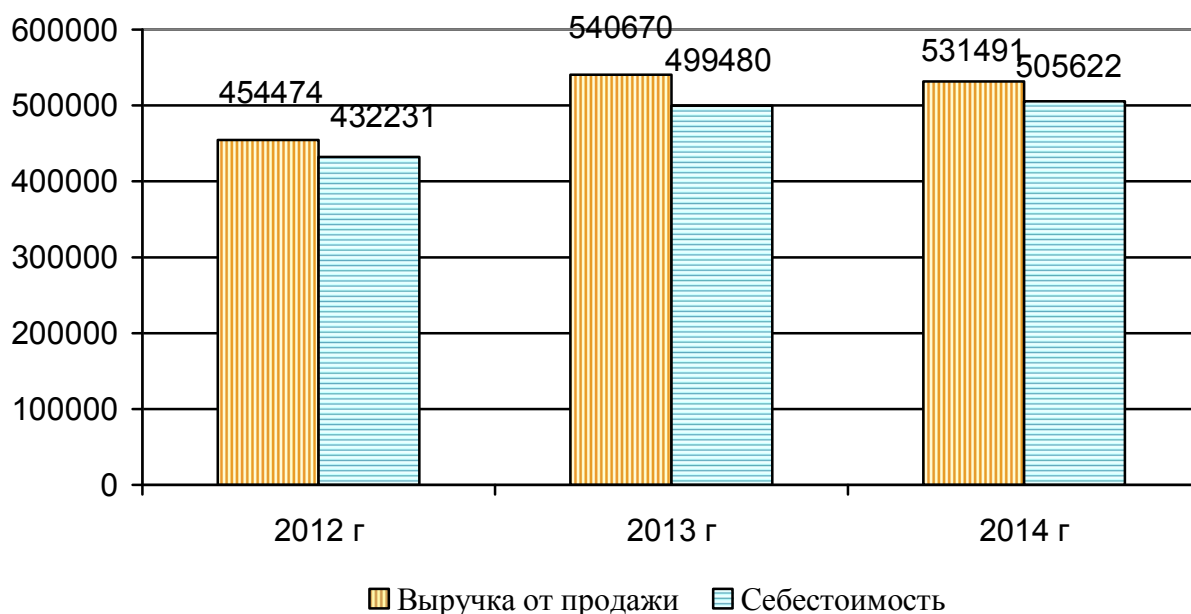


Рисунок 2.3 –Выручка от продаж и себестоимость (в сопоставимых ценах)

Таблица 2.1 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния  
ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» за период с 2012 по 2014 г.г.

| Показатели  | Ед. изм.  | 2012 год | 2013 год | 2014 год | Отклонение, %   |                 |                 |
|---|-----------|----------|----------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|
|   |           |          |          |          | 2013/<br>2012г. | 2014/<br>2013г. | 2014/<br>2012г. |
| 1. Выпуск продукции                               | тонн      | 14466    | 13500    | 13292    | 93,3            | 98,5            | 91,9            |
| 2. Выручка от продажи продукции                   | тыс. руб. | 454474   | 540670   | 531491   | 119,0           | 98,3            | 116,9           |
| 3. Себестоимость продукции                        | тыс. руб. | 332366   | 383320   | 370042   | 115,3           | 96,5            | 111,3           |
| 4. Коммерческие расходы                           | тыс. руб. | 98865    | 116160   | 135580   | 117,5           | 116,7           | 137,1           |
| 5. Прибыль от продаж                              | тыс. руб. | 22243    | 41190    | 25869    | 185,2           | 62,8            | 116,3           |
| 6. Рентабельность продукции                       | %         | 5,1      | 8,2      | 5,1      | 160             | 62,1            | 100             |
| 7. Чистая прибыль (убыток)                        | тыс. руб. | 12216    | 39105    | 12446    | 320,1           | 31,8            | 101,9           |
| 8. Среднесписочная численность ППП                | чел.      | 528      | 536      | 511      | 101,5           | 95,3            | 96,8            |
| 9. Выработка одного работника ППП                 | тыс. руб. | 861      | 1009     | 1040     | 117,2           | 103,1           | 126,8           |
| 10. Фонд оплаты труда ППП                         | тыс. руб. | 159939   | 176600   | 157190   | 110,4           | 89,0            | 98,3            |
| 11. Среднемесячная заработная плата работника ППП | руб.      | 26193    | 27456    | 25634    | 104,8           | 93,4            | 98,1            |
| 12. Среднегодовая стоимость собственного капитала | тыс. руб. | 77044    | 116149   | 128595   | 150,8           | 110,7           | 166,9           |
| 13. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов  | тыс. руб. | 80414    | 109814   | 144210   | 136,6           | 131,3           | 179,3           |
| 14. Среднегодовая стоимость основных фондов       | тыс. руб. | 53614    | 44932    | 35087    | 83,8            | 78,1            | 65,4            |



Продолжение таблицы 2.1

| Показатели   | Ед. изм.  | 2012 год | 2013 год | 2014 год | Отклонение, %   |                 |                 |
|--|-----------|----------|----------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|
|  |           |          |          |          | 2013/<br>2012г. | 2014/<br>2013г. | 2014/<br>2012г. |
| 15. Среднегодовая стоимость оборотных средств          | тыс. руб. | 93227    | 170779   | 200455   | 183,2           | 117,4           | 215,0           |
| 16. Фондоотдача основных фондов                        | руб.      | 8,48     | 12,03    | 15,15    | 141,9           | 125,9           | 178,7           |
| 17. Фондовооруженность работника ППП                   | тыс. руб. | 101,5    | 83,8     | 68,66    | 82,6            | 81,9            | 67,6            |
| 18. Коэффициент независимости                          | -         | 0,44     | 0,41     | 0,37     | 93,2            | 90,2            | 84,1            |
| 19. Коэффициент обеспеченности собственными средствами | -         | -0,04    | 0,04     | -0,01    | -               | -               | -               |
| 20. Коэффициент текущей ликвидности                    | -         | 0,72     | 0,47     | 0,13     | 65,3            | 27,7            | 18,1            |
| 21. Коэффициент восстановления платежеспособности      | -         | 0,38     | 0,17     | 0,15     | 44,7            | 88,2            | 39,5            |

К снижению затрат, а соответственно и росту прибыли могут привести такие причины, как приобретение дешевого сырья, экономия сырья и материалов, снижение прочих затрат и др.

Анализируя динамику показателей прибыли, можно сказать, что за анализируемый период величина прибыли от продаж изменилась неодинаково. В 2013 году прибыль от продаж составляла 41190 тыс. руб., что на 18947 тыс. руб. (85,2%) больше чем в 2012 году. К концу 2014 года она резко снизилась на 37,2% и составила 25869 тыс.руб. Основной причиной такого снижения стал рост себестоимости по сравнению с выручкой от продаж, увеличение коммерческих расходов за анализируемый период.

За анализируемый период в 2014 году по сравнению с 2012 прибыль от продаж увеличилась на 16,3% и составила 25869 тыс. руб.

Динамика показателей прибыли от продаж и чистой прибыли ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» представлена на рисунке 2.4.

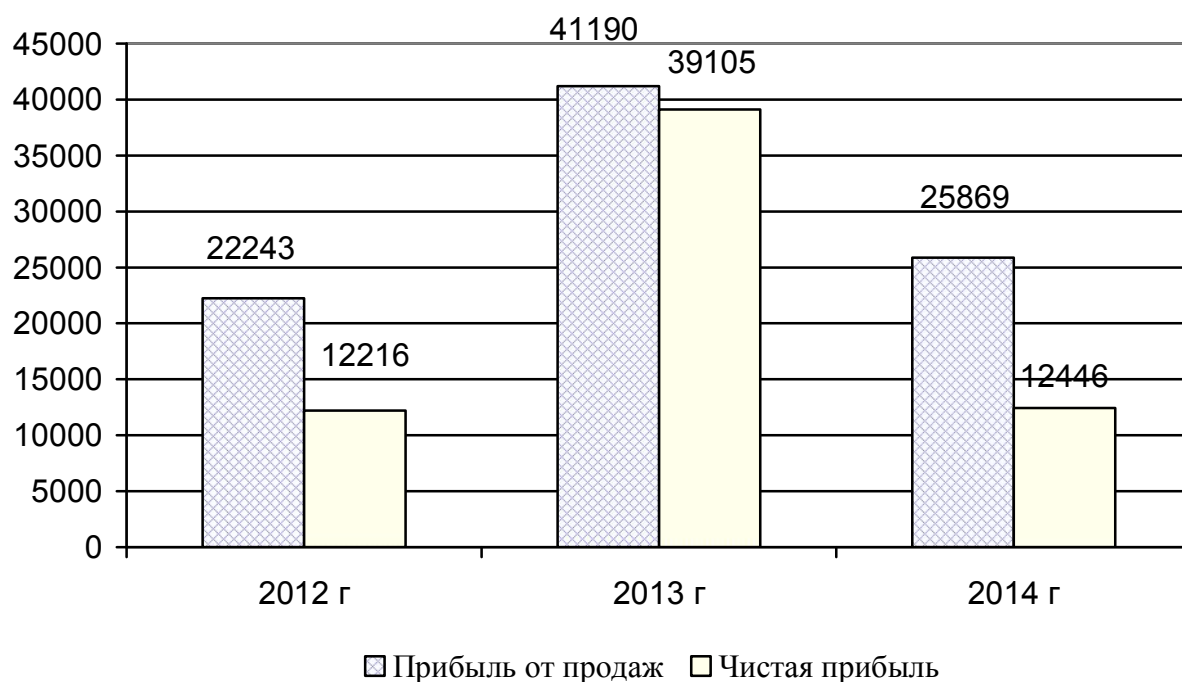


Рисунок 2.4 – Динамика показателей прибыли предприятия

На предприятии произошло снижение численности промышленно-производственного персонала в целом за три года на 17 человек с 528 человек в 2012 году до 511 человек в 2014 году. Численность рабочих так же сократилась в целом за анализируемый период. Это обусловлено оснащением предприятия автоматизированным оборудованием которое не требует для обслуживания большое количество рабочих.

Темп роста заработной платы рабочих компании не превышает рост выработки, что является свидетельством достаточно рационального соотношения между мерой труда и мерой потребления.

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на промышленных предприятиях, а как следствие увеличение рентабельности является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование.

ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» наращивает собственный капитал, расширяет свою материально-техническую базу, вводя в эксплуатацию новые основные средства, причем как активную, так и пассивную их часть.

Конечные результаты деятельности предприятия, уровень производительности труда во многом зависят от эффективности использования ОПФ. Эффективность использования ОПФ определяется следующими показателями:

- Фондоотдача (отношение стоимости произведённой продукции к среднегодовой стоимости ОПФ), показывает, сколько продукции можно произвести на 1 единицы оборудования.

- Фондовооружённость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к среднесписочной численности), показывает, сколько в среднем ОПФ приходится на одного работающего

Динамика показателей фондоотдачи основных фондов на рисунке 2.5.

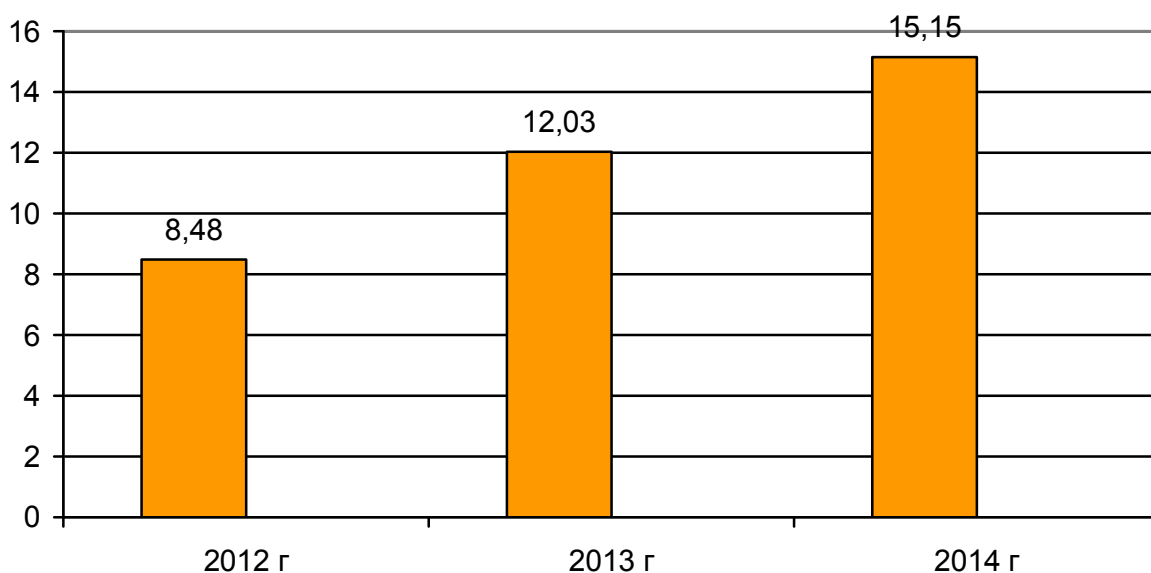


Рисунок 2.5 – Динамика показателей фондоотдачи

Показатель фондоотдачи основных фондов предприятия в период с 2012 года по 2014 год имел тенденцию к росту (темп роста 78,7%). Увеличение фондоотдачи активной части основных фондов за три года составило 3,87 руб. (14%).

Фондовооруженность свидетельствует о том, что на среднесписочного работника приходится в 2012 году 101,5 тыс. руб. среднегодовой стоимости основных фондов, этот показатель уменьшился к 2014 году на 32,4% и составил 68,66 тыс. руб. в результате изменения среднегодовой стоимости основных фондов и снижения производственно-промышленной численности персонала и в том числе рабочих.

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая

деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Целью анализа является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и изыскание резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Рассчитывается, как отношение собственного капитала и резервов к сумме активов предприятия. Нормативное ограничение коэффициента независимости должно быть больше 0,5 и чем больше значение коэффициента, тем лучше будет считаться финансовое состояние предприятия. Коэффициент независимости на данном предприятии за анализируемые года находится ниже нормативного уровня. В 2014 году составил 0,37, за весь период наблюдается снижение коэффициента в 2012 году он составлял 0,44. Из этого следует, что предприятие зависит от внешних кредиторов и следовательно у предприятия менее устойчивое финансовое положение.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости. Рассчитывается, как отношение разницы собственного капитала и внеоборотных активов к величине оборотных активов. Согласно нормативным документам, нормальное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами должно составлять не менее 0,1. На данном предприятии коэффициент обеспеченности собственными средствами за все анализируемые года имеет значение ниже нормативного.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов. Чем

значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Рассчитывается, как отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальным считается значение коэффициента 1,5 - 2,5. На анализируемом предприятии коэффициент текущей ликвидности значительно меньше нормативного значения, что свидетельствует о том, что предприятие не обладает достаточными средствами, необходимыми для осуществления своей производственной деятельности и одновременного погашения долгов.

Коэффициент восстановления платежеспособности показывает возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6 месяцев после отчетной даты. Нормальное значение данного коэффициента  $\geq 1$ . На предприятии значение показателя коэффициента восстановления платежеспособности за анализируемый период менее 1. Это говорит о том, что динамика изменения показателя текущей ликвидности с начала года до отчетной даты показывает, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность. Но с каждым годом наблюдается тенденция роста данного показателя.

Таким образом, значения вышерассмотренных финансовых коэффициентов, которые в большинстве случаев находятся ниже пределов рекомендованных значений, можно сделать вывод о недостаточно устойчивом финансовом состоянии ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» в 2012-2014 гг.

Улучшения финансового состояния предприятия можно добиться путем:

- повышения производительности труда;
- отказом от долгосрочных контрактов с фиксированными платежами с потребителями и включением в контракты регулирующих проблемы инфляции;
- разработкой программ, направленных на снижение расходов и потерь, повышение качества продукции, более полного использования производственных мощностей;
- расширением маркетинговой работы, направленной на увеличение сбыта;

- разработкой нескольких вариантов проектов деятельности предприятия и

т.д.

### 3 АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОАО «ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

#### 3.1 Анализ деловой активности предприятия

Для анализа показателей деловой активности и их динамики по данным бухгалтерского баланса за 2012-2014 гг. составим аналитическую таблицу 3.1.

Таблица 3.1 – Исходные данные для расчета показателей деловой активности и рентабельности предприятия

| Показатели, тыс. руб.                | 2012   | 2013   | 2014   |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|
| Стоимость имущества                  | 173641 | 280593 | 344665 |
| Стоимость основных средств           | 53614  | 44932  | 35087  |
| Стоимость оборотных активов          | 93227  | 170779 | 200455 |
| Стоимость запасов                    | 10801  | 10257  | 11056  |
| Стоимость денежных средств           | 648    | 870    | 474    |
| Стоимость дебиторской задолженности  | 81778  | 159652 | 188925 |
| Стоимость собственного капитала      | 77044  | 116149 | 128595 |
| Стоимость кредиторской задолженности | 50354  | 51842  | 76871  |
| Выручка от продаж                    | 454474 | 540670 | 531491 |
| Себестоимость продукции              | 332366 | 383320 | 370042 |
| Прибыль от продаж                    | 22243  | 41190  | 25869  |
| Бухгалтерская прибыль                | 16050  | 50386  | 16627  |
| Чистая прибыль                       | 12216  | 30105  | 12446  |

На основе исходных данных по формулам, приведенным в таблице 1.1 произведем расчет показателей деловой активности ОАО "Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат" с 2012 по 2014 гг.:

Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) ( $K_1$ ):



$$K_{2012} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{стоимость имущества}} = \frac{454474}{173641} = 2,6;$$

$$K_{2013} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{стоимость имущества}} = \frac{540670}{280593} = 1,9;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{стоимость имущества}} = \frac{531491}{344665} = 1,5;$$

Продолжительность одного оборота активов:

$$K_{2012} = \frac{360}{2,6} = 138 \text{ дн.}$$

$$K_{2013} = \frac{360}{1,9} = 189 \text{ дн.};$$

$$K_{2014} = \frac{360}{1,5} = 240 \text{ дн.};$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ( $K_2$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{оборотные активы}} = \frac{454474}{93227} = 4,9.$$

$$K_{2013} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{оборотные активы}} = \frac{540670}{170779} = 3,2;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{оборотные активы}} = \frac{531491}{200455} = 2,6;$$

Продолжительность одного оборота оборотных средств:

$$K_{2012} = \frac{360}{4,9} = 73 \text{ дн};$$

$$K_{2013} = \frac{360}{3,2} = 112,5 \text{ дн};$$

$$K_{2014} = \frac{360}{2,6} = 138,5 \text{ дн};$$

В анализируемом периоде (2012-2014 гг.) в балансе не отражена стоимость нематериальных активов, поэтому коэффициент отдачи нематериальных активов ( $K_3$ ) не рассчитываем.

Значения показателя фондоотдачи ( $K_4$ ) приведены в таблице 2.1. По данным таблицы фондоотдача составила 8,48 руб.; 12,03 руб.; и 15,15 руб. в 2012, 2013 и 2014 гг. соответственно.

Коэффициент отдачи собственного капитала ( $K_5$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{капитал и резервы}}, = \frac{454474}{77044} = 5,9.$$

$$K_{2013} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{капитал и резервы}}, = \frac{540670}{116149} = 4,6;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{капитал и резервы}}, = \frac{531491}{128595} = 4,1;$$

Продолжительность одного оборота собственного капитала:

$$K_{2012} = \frac{360}{5,9} = 61 \text{ дн};$$

$$K_{2013} = \frac{360}{4,6} = 78,3 \text{ дн};$$

$$K_{2014} = \frac{360}{4,1} = 87,8 \text{ дн};$$

Коэффициент оборачиваемости запасов ( $K_6$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{себестоимость продукции}}{\text{стоимость запасов}} = \frac{332355}{10801} = 30,8.$$

$$K_{2013} = \frac{\text{себестоимость продукции}}{\text{стоимость запасов}} = \frac{383320}{10257} = 37,4;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{себестоимость продукции}}{\text{стоимость запасов}} = \frac{370042}{11056} = 33,5;$$

Продолжительность одного оборота запасов:

$$K_{2012} = \frac{360}{30,8} = 11,7 \text{ дн};$$

$$K_{2013} = \frac{360}{37,4} = 9,6 \text{ дн};$$

$$K_{2014} = \frac{360}{33,5} = 10,7 \text{ дн};$$

Коэффициент оборачиваемости денежных средств ( $K_7$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{денежные средства}} = \frac{454474}{648} = 701,3.$$

$$K_{2013} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{денежные средства}} = \frac{540670}{870} = 621,5;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{денежные средства}} = \frac{531491}{474} = 1121,3;$$

Продолжительность одного оборота денежных средств:

$$K_{2012} = \frac{360}{701,3} = 0,5 \text{ дн.}$$

$$K_{2013} = \frac{360}{621,5} = 0,6 \text{ дн.};$$

$$K_{2014} = \frac{360}{1121,3} = 0,3 \text{ дн.};$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $K_8$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{дебиторская задолженность}} = \frac{454474}{81778} = 5,6.$$

$$K_{2013} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{дебиторская задолженность}} = \frac{540570}{159652} = 3,4;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{дебиторская задолженность}} = \frac{531491}{188925} = 2,8;$$

Срок погашения дебиторской задолженности ( $K_9$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{дебиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}} = \frac{81778 * 360}{454474} = 64,8 \text{ дней};$$

$$K_{2013} = \frac{\text{дебиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}} = \frac{159652 * 360}{540670} = 106,3 \text{ дней};$$

$$K_{2014} = \frac{\text{дебиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}} = \frac{188925 * 360}{531491} = 128 \text{ дней};$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $K_{10}$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{кредиторская задолженность}} = \frac{454474}{50354} = 9,0.$$

$$K_{2013} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{кредиторская задолженность}} = \frac{540670}{51842} = 10,4;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{кредиторская задолженность}} = \frac{531491}{76871} = 6,9;$$

Срок погашения кредиторской задолженности ( $K_{11}$ ):

$$K_{2012} = \frac{\text{кредиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}} = \frac{50354 * 360}{454474} = 39,9 \text{ дней.}$$

$$K_{2013} = \frac{\text{кредиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}} = \frac{51842 * 360}{540670} = 34,5 \text{ дней};$$

$$K_{2014} = \frac{\text{кредиторская задолженность} * T}{\text{выручка от продажи}} = \frac{76871 * 360}{531491} = 52 \text{ дней};$$

Полученные данные сведем в таблицу 3.2.

Таблица 3.2 – Показатели деловой активности хлебокомбината

|  |  |  |  |                   |
|--|--|--|--|-------------------|
|  |  |  |  | Отклонение, (+;-) |
|--|--|--|--|-------------------|

| Показатели   | 2012  | 2013  | 2014   | 2013-2012 | 2014-2013 | 2014-2012 |
|--|-------|-------|--------|-----------|-----------|-----------|
| 1  | 2     | 3     | 4      | 5         | 6         | 7         |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) | 2,6   | 1,9   | 1,5    | 0,7       | -0,4      | -1,1      |
| Продолжительность одного оборота активов                   | 138   | 189   | 240    | 51        | 51        | 102       |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств              | 4,9   | 3,2   | 2,6    | -1,7      | -0,6      | -2,3      |
| Продолжительность одного оборота оборотных средств         | 73    | 112,5 | 138,5  | 39,5      | 26        | 65,5      |
| Коэффициент отдачи нематериальных активов                  | -     | -     | -      | -         | -         | -         |
| Фондоотдача, руб.  | 8,5   | 12    | 15,2   | 3,5       | 3,2       | 6,7       |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала          | 5,9   | 4,6   | 4,1    | -1,3      | -0,5      | -1,8      |
| Продолжительность одного оборота собственного капитала     | 61    | 78,3  | 87,8   | 17,3      | 9,5       | 26,8      |
| Коэффициент оборачиваемости запасов                        | 30,8  | 37,4  | 33,5   | 6,6       | -3,9      | 2,7       |
| Продолжительность одного оборота запасов                   | 11,7  | 9,6   | 10,7   | -2,1      | 1,1       | -1        |
| Коэффициент оборачиваемости денежных средств               | 701,3 | 621,5 | 1121,3 | -79,8     | 499,8     | 420       |
| Продолжительность одного оборота денежных средств          | 0,5   | 0,6   | 0,3    | 0,1       | -0,3      | -0,2      |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности      | 5,6   | 3,4   | 2,8    | -2,2      | -0,6      | -2,8      |
| Срок погашения дебиторской задолженности                   | 64,8  | 106,3 | 128    | 41,5      | 21,7      | 63,2      |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности     | 9,0   | 10,4  | 6,9    | 1,4       | -3,5      | -2,1      |
| Срок погашения кредиторской задолженности                  | 39,9  | 34,5  | 52     | -5,4      | 17,5      | 12,1      |

Анализ данных таблицы 3.2 показал, что коэффициент ресурсоотдачи снижается. В 2014 г. его значение 1,5, что на 1,1 ниже, чем в 2014 г.

Продолжительность одного оборота активов в 2014 г. к 2012 г. повысилась на 102 и составила 240 дней.

Нормативных значений коэффициента оборачиваемости активов нет. Чем выше коэффициент оборачиваемости активов, тем больше эффективность использования активов.

Наглядно динамика коэффициента ресурсоотдачи и продолжительности оборота представим на рисунке 3.1.

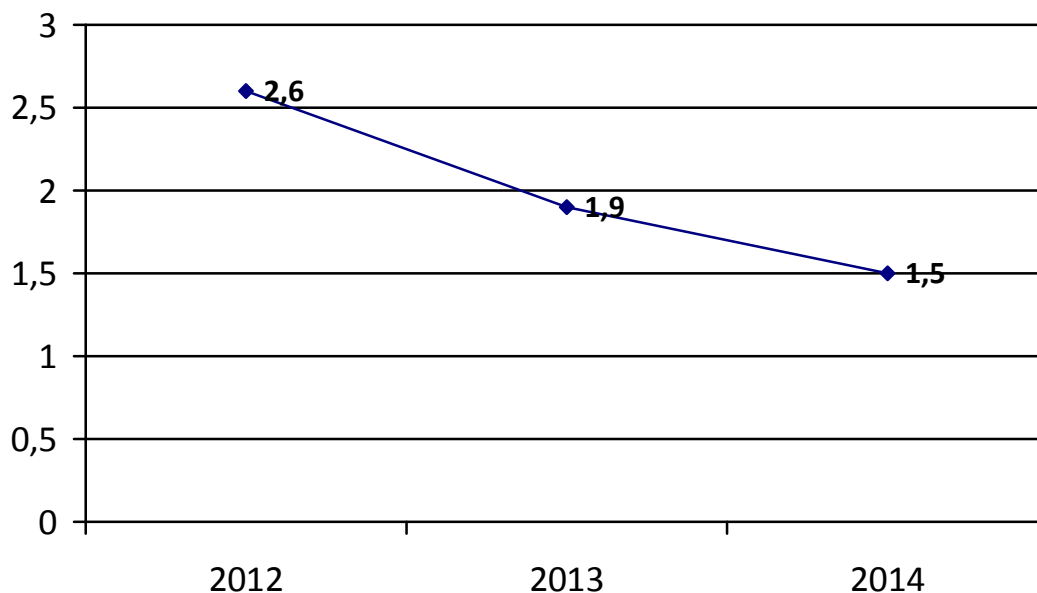


Рисунок 3.1 – Динамика коэффициента ресурсоотдачи

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает активность использования и скорость обращения оборотных активов. Данный коэффициент в 2014 г. по сравнению с 2012 г. снижается на 2,3 (рисунок 3.2.), а продолжительного одного оборота увеличивается на 65,5 дней. Это негативный момент для предприятия.

К оборотным активам относят дебиторскую задолженность, денежные средства, запасы и расходы будущих периодов, краткосрочные финансовые вложения. Чем выше значение данного коэффициента, тем более результативно предприятие.

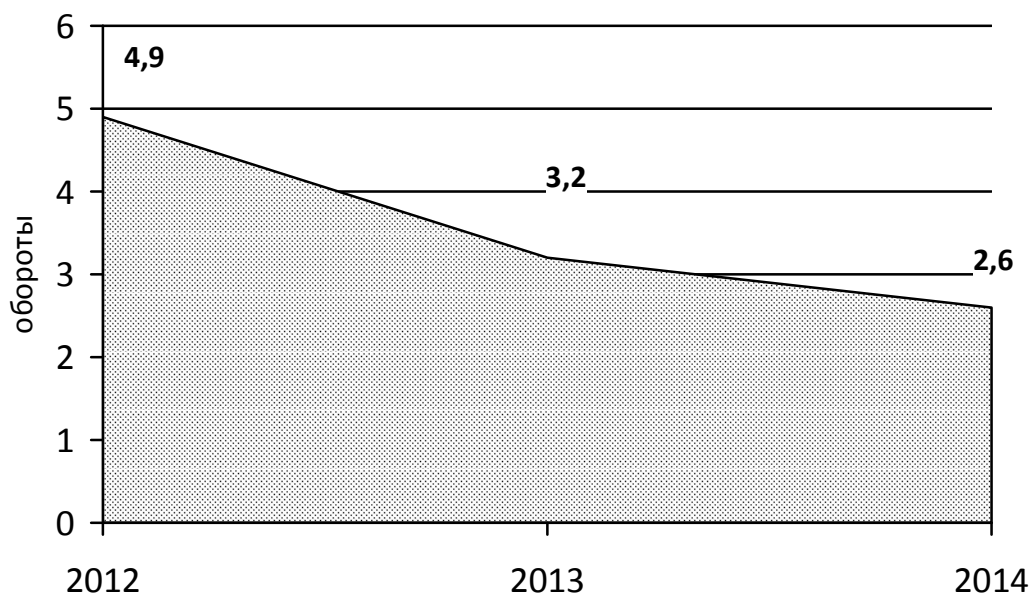


Рисунок 3.2 – Динамика коэффициента оборачиваемости ОС

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала собственного капитала показывает активность и скорость использования предприятием собственного капитала. Нормативных значений коэффициента оборачиваемости собственного капитала нет. Динамика данного коэффициента в анализируемом периоде отрицательная. В 2014 г. по отношению к 2012г. коэффициент снижается с 5,9 до 4,1 (рисунок 3.3). Продолжительность одного оборота повышается 26,8 дн. Это отрицательный момент для предприятия.

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат активов показывает интенсивность использования запасов и скорость оборота.

Нормативных значений для коэффициента оборачиваемости нет. Снижение коэффициента оборачиваемости говорит о том накоплении избытка запасов на складах предприятия. Чем выше коэффициент оборачиваемости запасов и затрат активов, тем выше активность предприятия в создании денежных средств. Чрезмерно высокий коэффициент оборачиваемости запасов и затрат активов свидетельствует об острой нехватке запасов и быстром опустошении.



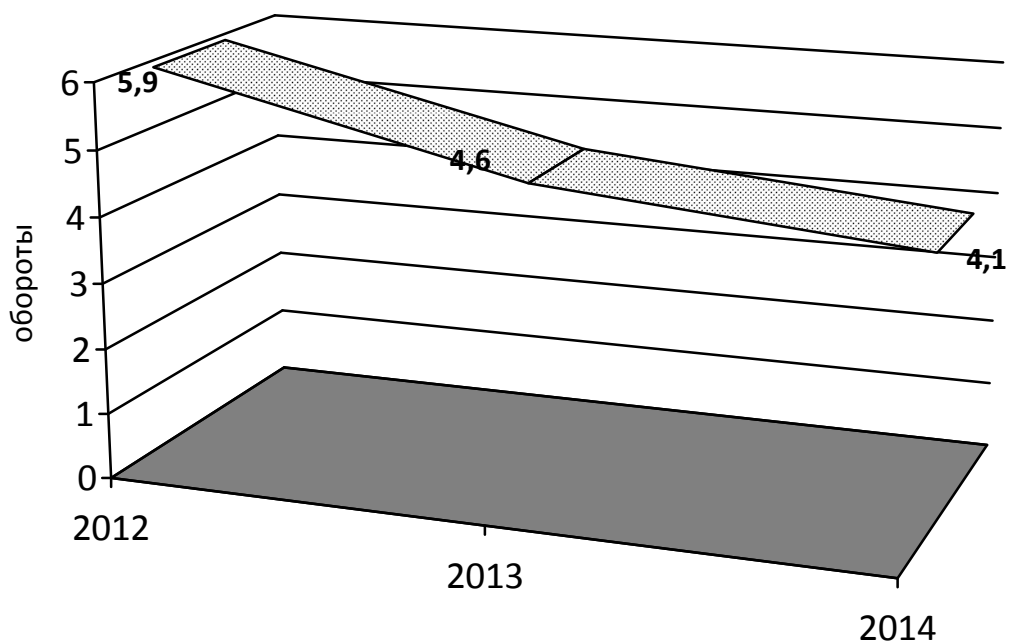


Рисунок 3.3 – Динамика коэффициента оборачиваемости СК

На анализируемом предприятии ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

Данный коэффициент повышается с 30,8 в 2012 до 33,5 в 2014 г., при этом продолжительность одного оборота сокращается с 11,7 дней до 10,7 дней (рисунок 3.4).

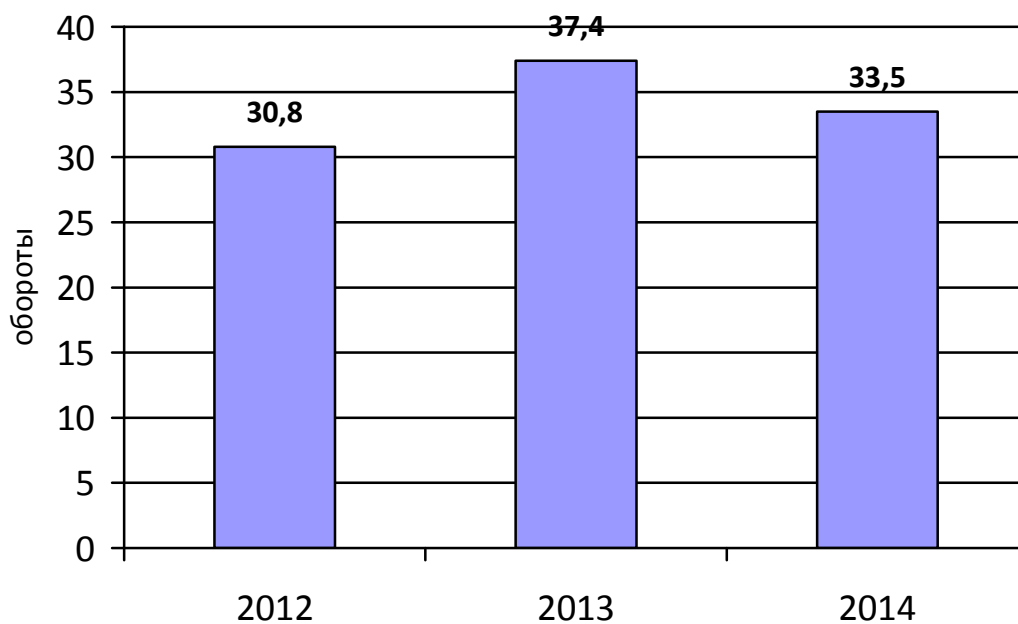


Рисунок 3.4 – Динамика коэффициента оборачиваемости запасов

Данный показатель характеризует качество запасов и эффективность управления ими, позволяет выявить остатки неиспользуемых, устаревших или некондиционных запасов. Важность показателя связана с тем, что прибыль возникает при каждом "обороте" запасов (т.е. использовании в производстве, операционном цикле).

Кроме того, оборачиваемость запасов зависит от маркетинговой политики организации. Для организаций с высокой рентабельностью продаж свойственна более низкая оборачиваемость, чем для фирм с низкой нормой рентабельности.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств показывает интенсивность использования денежных средств предприятия число оборотов за отчетный период. За анализируемый период (2012-2014 гг.) оборачиваемость денежных средств ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» увеличивается на 420 оборотов, а продолжительность одного оборота снижается.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности. Не существует четких нормативных значений для коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, но чем выше коэффициент, тем быстрее потребители погашают свои обязательства, что выгодно для предприятия.

За анализируемый период коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снижается на 2,8 оборота, а срок погашения увеличивается с 41,5 дней в 2012 г. до 63,2 дней в 2014 г.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снижается в 2014 г. к 2012 г. на 2,1 оборота а срок погашения растет.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость и интенсивность погашения обязательств предприятия перед заемщиками и характеризует количество оборотов погашения кредиторской задолженности.

Наглядно динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлены на рисунке 3.5

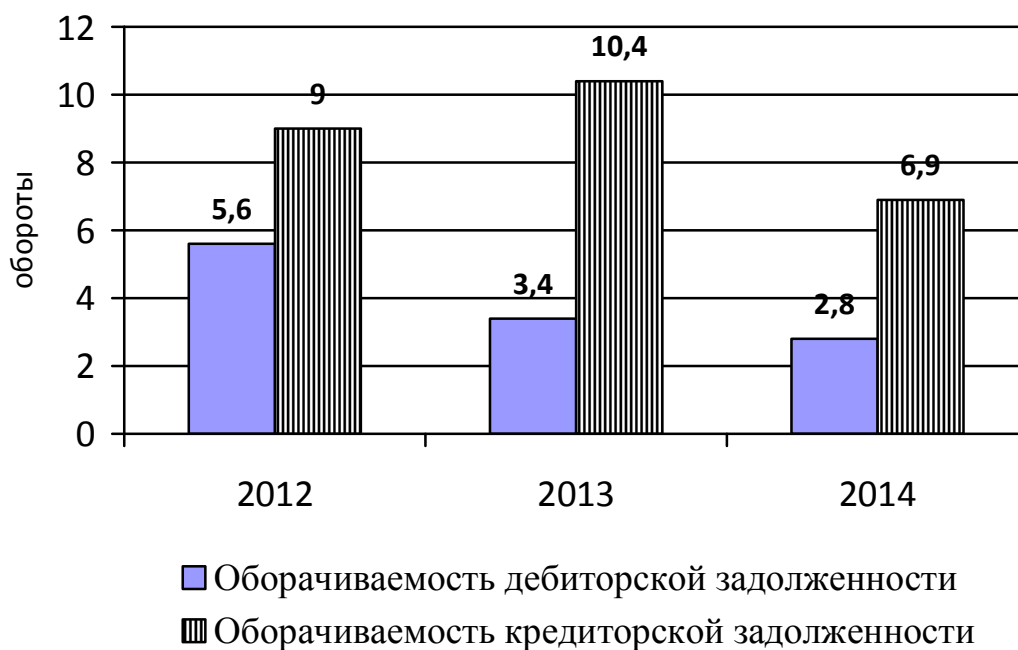


Рисунок 3.5 – Динамика оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

### 3.2 Анализ рентабельности предприятия за 2012-2014 гг.

Далее необходимо рассмотреть показатели рентабельности. Данные показатели рассчитываем по формулам, приведенным в таблице 1.2.

Определяем рентабельность продаж по чистой прибыли ( $P_1$ ):

$$P_1 - 2012 = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) * 100\% = (12216 / 454474) * 100\% = 2,7\%$$

$$P_1 - 2013 = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) * 100\% = (30105 / 540670) * 100\% = 5,6\%$$

$$P_1 - 2014 = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) * 100\% = (12446 / 411322) * 100\% = 2,3\%$$

Далее определяем рентабельность активов ( $P_2$ ):

$$P_{2-2012} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Активы}) * 100\% = (12216/173641) * 100\% = 7,0\%$$

$$P_{2-2013} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Активы}) * 100\% = (30105/280593) * 100\% = 10,7\%$$

$$P_{2-2014} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Активы}) * 100\% = (12446/344665) * 100\% = 3,6\%$$

Рассчитаем рентабельность внеоборотных активов: ( $P_3$ )

$$P_{2-2012} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Основные средства}) * 100\% = (12216/53614) * 100\% = 22,8\%$$

$$P_{3-2013} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Основные средства}) * 100\% = (30105/44932) * 100\% = 6,7\%$$

$$P_{2-2014} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Основные средства}) * 100\% = (12446/35087) * 100\% = 3,5\%$$

Определяем рентабельность оборотных активов ( $P_4$ );

$$P_{4-2012} = (\text{чистая прибыль} / \text{оборотные активы}) * 100\% = (12216/93227) * 100\% = 13,1\%$$

$$P_{4-2013} = (\text{чистая прибыль} / \text{оборотные активы}) * 100\% = (30105/170779) * 100\% = 1,8\%$$

$$P_{4-2014} = (\text{чистая прибыль} / \text{оборотные активы}) * 100\% = (12446/200455) * 100\% = 6,2\%$$

Далее рассчитаем рентабельность собственного капитала ( $P_5$ ):

$$P_{5-2012} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) * 100\% = (12216/77044) * 100\% = 15,9\%$$

$$P_{5-2013} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) * 100\% = (30105/116149) * 100\% = 2,6\%$$

$$P_{5-2014} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) * 100\% = (12446/128595) * 100\% = 9,7\%$$

Рассчитаем рентабельность перманентного капитала ( $P_6$ ):

$$P_{6-2012} = (\text{Прибыль до налогообложения} / \text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}) * 100\% = (16050/77044 + 20179) * 100\% = 16,5\%$$

$$P_{6-2013} = (\text{Прибыль до налогообложения} / \text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}) * 100\% = (50386/116149 + 96460) * 100\% = 2,4\%$$

$$P_{6-2014} = (\text{Прибыль до налогообложения} / \text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}) * 100\% = (16627/128595 + 125074) * 100\% = 6,5\%$$

Определим рентабельность реализованной продукции ( $P_7$ ):

$$P_{7-2012} = (\text{Прибыль от продаж} / \text{себестоимость}) * 100\% = (22243/453474) * 100\% = 5,1\%$$

$$P_{7-2013} = (\text{Прибыль от продаж} / \text{себестоимость}) * 100\% = (41190/540670) * 100\% = 8,2\%$$

$$P_{7-2014} = (\text{Прибыль от продаж} / \text{себестоимость}) * 100\% = (25869 / 531491) * 100\% = 5,1\%$$

Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 3.3

Таблица 3.3 – Анализ показателей рентабельности

| Показатель рентабельности                                 | 2012 | 2013 | 2014 | Отклонение, (+;-) |           |           |
|---|------|------|------|-------------------|-----------|-----------|
|   |      |      |      | 2013-2012         | 2014-2013 | 2014-2012 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли (P <sub>1</sub> ) | 2,7  | 5,6  | 2,3  | 2,9               | -3,3      | -0,4      |
| Рентабельность активов (P <sub>2</sub> )                  | 7    | 10,7 | 3,6  | 3,7               | -7,1      | -3,4      |
| Рентабельность ВНА (P <sub>3</sub> )                      | 22,8 | 6,7  | 3,5  | -16,1             | -3,2      | -19,3     |
| Рентабельность ОА (P <sub>4</sub> )                       | 13,1 | 1,8  | 6,2  | -11,3             | 4,4       | -6,9      |
| Рентабельность собственного капитала (P <sub>5</sub> )    | 15,9 | 2,6  | 9,7  | -13,3             | 7,1       | -6,2      |
| Рентабельность перманентного капитала (P <sub>6</sub> )   | 16,5 | 2,4  | 6,5  | -14,1             | 4,1       | -10       |
| Рентабельность реализованной продукции (P <sub>7</sub> )  | 5,1  | 8,2  | 5,1  | -3,1              | 3,1       | -         |

Из таблицы 3.3 видно, что в анализируемом периоде рентабельность продаж снижается на 0,4 % пункта. Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу проданной продукции. (рисунок 3.6.)

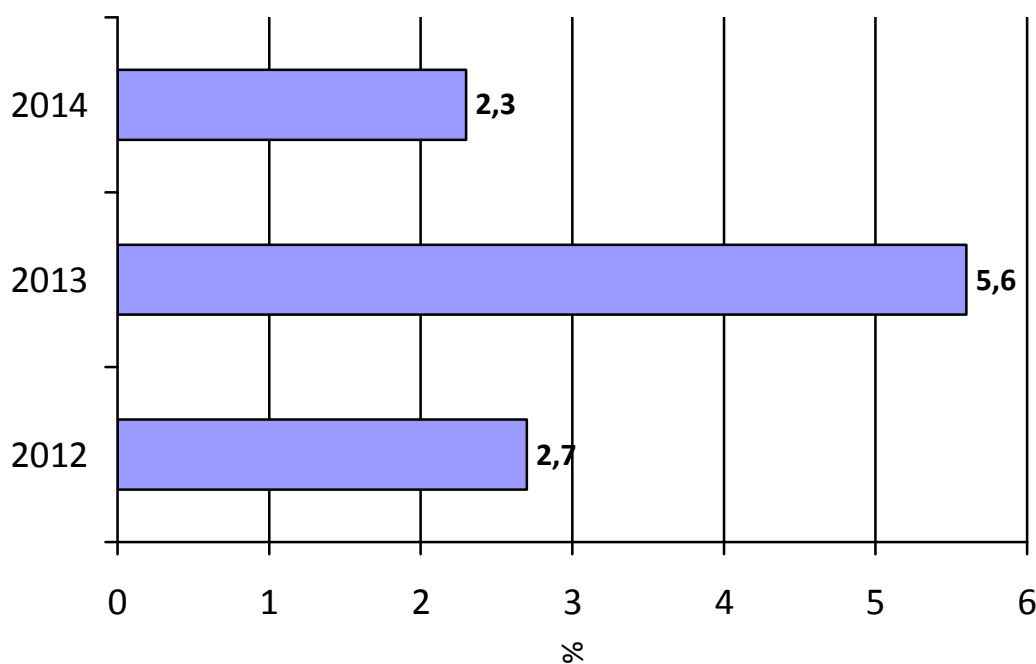


Рисунок 3.6 – Динамика рентабельности продаж

Рентабельность активов показывает эффективность использования всего имущества предприятия. На предприятии в анализируемом периоде эффективность использования капитала снижается, т.к. показатель снизился на 3,4 % пункта.

На предприятии основные средства используются не эффективно, т.к. рентабельность снизилась на 19,3% пункта. Рентабельность внеоборотных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства.

Рентабельность оборотных активов показывает возможность компании обеспечить удовлетворительный объем прибыли в отношении к оборотным средствам. То есть, чем выше коэффициент, тем более эффективным становится предприятие. Динамика этого показателя отрицательная.

Наглядно динамика рентабельности активов, ВНА и ОА представлена на рисунке 3.7.

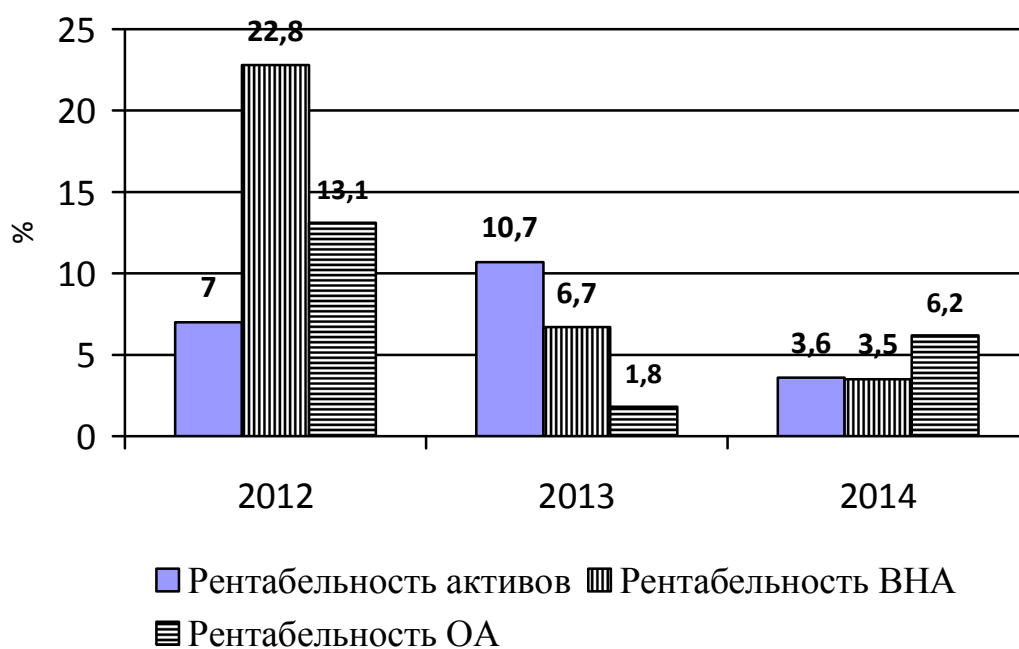


Рисунок 3.7 – Динамика рентабельности активов, ВНА и ОА

Капитал, инвестированный собственниками предприятия используется не эффективно, т.к. рентабельность собственного капитала снижается (рисунок 3.8).

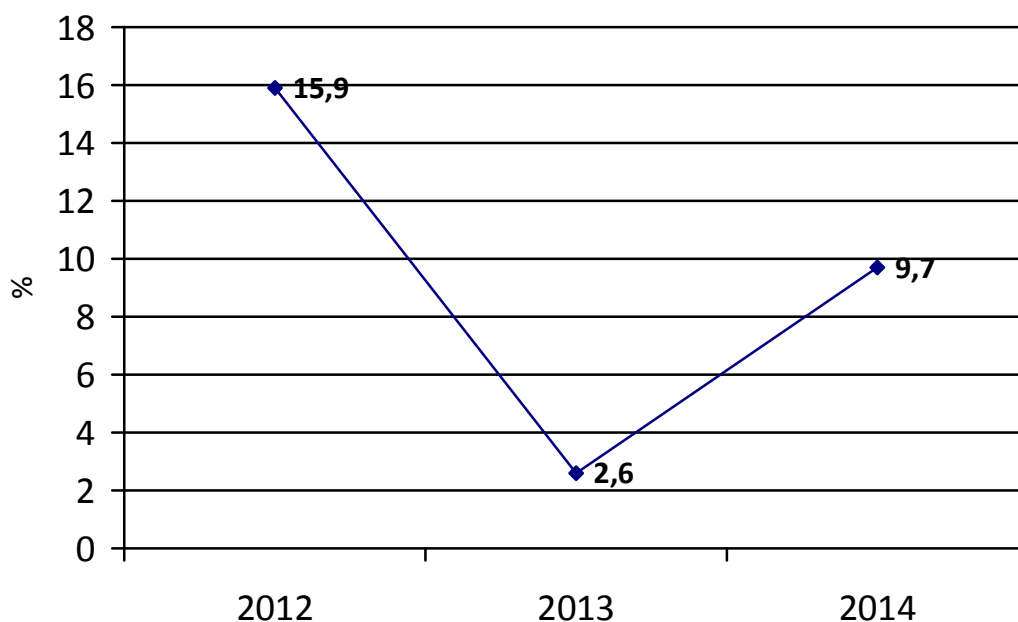


Рисунок 3.8 – Динамика рентабельности собственного капитала

Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Он показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли «заработала» каждая единица, вложенная собственниками компании.

Рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок. За период 2012-2014 гг. рентабельность перманентного капитала выросла на 8,1 % пункта – это свидетельствует об улучшении эффективности использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок (рисунок 3.8).

Рентабельность перманентного капитала выросла на 8,1 % пункта – это свидетельствует об улучшении эффективности использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

Рентабельность реализованной продукции показывает сколько прибыли от реализации продукции приходится на один рубль полных затрат.



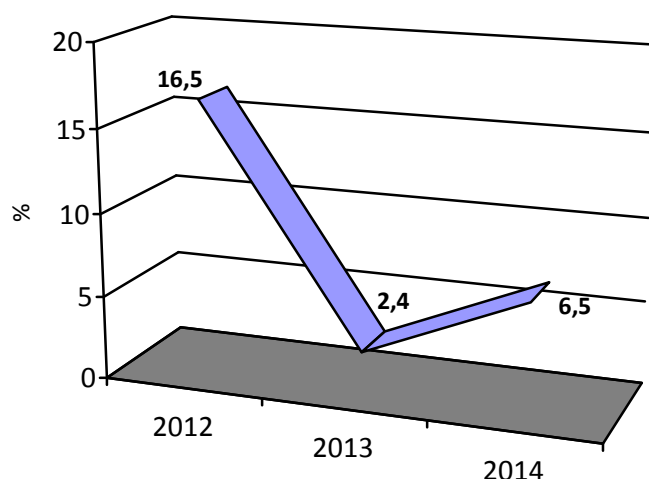


Рисунок 3.8 – Динамика рентабельность постоянного капитала

За анализируемый период (2012-2014 гг.) рентабельность реализованной продукции не изменяется, т.е. сумма прибыли на один рубль полных затрат не меняется.

Таким образом, коэффициенты оборачиваемости являются важным показателем эффективности использования ресурсов предприятием. Данные показатели показывают скорость оборачиваемости ресурсов и интенсивность их использования.

Показатели рентабельности являются наиболее обобщенной характеристикой эффективности хозяйственной деятельности компании и позволяют оценить качество управления компанией, соотнося прибыль с величиной активов в целом, оборотных активов, собственного капитала и объемом продаж.

Рентабельность показывает соотношение между затратами и результатами деятельности предприятия, эффективность и экономическую целесообразность его функционирования.

#### 4 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОАО «ЛЕНИНСК - КУЗНЕЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

Анализ деловой активности ОАО «Ленинск- Кузнецкий хлебокомбинат», проведенный в 3 главе, показал, что предприятие имеет проблемы с использованием оборотных средств , поскольку коэффициент их оборачиваемости в 2014 г. по сравнению с 2012 г. снижается, а продолжительность оборота выросла.

В связи с этим, требуется разработка путей повышения коэффициента оборачиваемости оборотных средств, демонстрирующего отрицательную динамику.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается различными путями.

На стадии создания производственных запасов таковыми могут быть:

- внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- приближение поставщиков сырья, комплектующих изделий услуг и др. к потребителям;
- широкое использование прямых длительных связей;
- расширение складских систем материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием;
- комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах.

На стадии незавершенного производства:

- ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов и т.п.)
- развитие стандартизации, унификации, оптимизации;
- совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструктивных материалов;

- совершенствование системы экономического стимулирования
- экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;
- увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом.

На стадии обращения:

- приближение потребителей продукции к ее изготовителям;
- совершенствование системы расчетов;
- увеличение объемов реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов;
- тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому необходимо решать не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

#### 4.1 Ускорение оборачиваемости оборотных средств

Поскольку в анализируемом периоде наибольшим удельным весом в общем объеме оборотных активов обладает статьи «запасы» 11,6%, 6% и 5,5% и «дебиторская задолженность» - 87,7 %, 93,5% и 94,2 % в 2012, 2013 и 2014 гг. соответственно а значит, оказывают сильное влияние на их изменение.

Для оценки эффективности использования предприятием запасов и дебиторской задолженности в 3 главе были рассчитаны два показателя оборачиваемости:

- коэффициент оборачиваемости;

- и длительность одного оборота в днях по нижеприведенным формулам 4.1 и 4.2.

$$\text{коэффициент оборачиваемости оборотных средств} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{запасы или дебиторская задолженность}}, \quad (4.1)$$

$$\text{длительность оборота} = \frac{\text{число дней периода}}{\text{коэффициент оборачиваемости ОС}}; \quad (4.2)$$

Кроме того, указанные коэффициенты были подсчитаны для таких компонентов запасов, как материалы (95%; 96% и 93%) и готовая продукция (4,3%; 3,3% и 6,7%), занимающих значительный удельный вес в общем объеме запасов в 2012, 2013 и 2014 гг. соответственно. Результаты вычислений сведены в табл. 4.1

Таблица 4.1 - Динамика показателей оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности

| Показатели   | 2012 | 2013  | 2014 | Отклонение, (+;-) |           |           |
|--|------|-------|------|-------------------|-----------|-----------|
|  |      |       |      | 2013-2012         | 2014-2013 | 2014-2012 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов                      | 30,8 | 37,4  | 33,5 | 6,6               | -3,9      | 2,7       |
| Продолжительность одного оборота запасов (дни)           | 11,7 | 9,6   | 10,7 | -2,1              | 1,1       | -1        |
| Коэффициент оборачиваемости материалов                   | 32,3 | 38,8  | 36   | 6,5               | 2,8       | 3,7       |
| Продолжительность одного оборота материалов (дни)        | 11,1 | 9,3   | 10   | -1,8              | 0,7       | -1,1      |
| Коэффициент оборачиваемости готовой продукции            | 713  | 1121  | 503  | 408               | -618      | -210      |
| Продолжительность одного оборота готовой продукции (дни) | 0,5  | 0,3   | 0,6  | -0,2              | 0,3       | 0,1       |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности    | 64,8 | 106,3 | 128  | 41,5              | 21,7      | 63,2      |
| Срок погашения дебиторской задолженности, (дни)          | 9,0  | 10,4  | 6,9  | 1,4               | -3,5      | -2,1      |

Анализ запасов и дебиторской задолженности ОАО «Ленинск- Кузнецкий хлебокомбинат» в 2012–2014 гг. выявил рост коэффициентов оборачиваемости запасов завода в целом и его компонентов «Материалы».

Но предприятие имеет проблемы с использованием дебиторской задолженности, хотя продолжительность её оборота в 2014 г. по сравнению с 2011 сократилась.

В соответствии с формулой 4.1, прямое влияние на коэффициент оборачиваемости оказывает выручка от реализации продукции, а обратное — величина остатков оборотных средств.

Следовательно, для ускорения оборачиваемости проблемного компонента оборотных активов, таких как дебиторская задолженность, предприятию требуется, во-первых, увеличение объёмов продаж, а во-вторых, снижение соответствующих оборотных фондов.

Увеличению выручки от продаж может способствовать:

- проведение активной маркетинговой политики;
- рациональное ценообразования;
- расширение рынка сбыта с использованием конкурентных преимуществ завода.

Сокращение оборотных активов может быть достигнуто за счёт:

- экономного расходования сырья и материалов, малоценных быстроизнашивающихся предметов, топлива;
- улучшения системы материально-технического снабжения, внедрения прямых договорных связей по поставке материальных ценностей;
- совершенствования методов планирования оборотных средств.

Резкий скачок объёма продаж ОАО «Ленинск - Кузнецкий хлебокомбинат» маловероятен, однако сохранение темпа роста на уровне 2014 г. на наш взгляд, вполне достижимой целью.

В результате, выручка за 2015 г. составит 637789 тыс. руб., увеличившись в сравнении с 2014 г. на 20 %.

При сохранении темпа роста запасов на уровне 2014 г. к 2012 г.(+ 8,8 %) их значение в 2015 г. составит 10083 тыс. руб.

В итоге продолжительность одного оборота запасов снизится на 7 дн. продолжительность оборотных средств — на 10 дней.

Эффект ускорения оборачиваемости материально-производственных запасов отражается в показателях их высвобождения или дополнительного вовлечения в оборот, причём как абсолютного, так и относительного.

#### 4.2 Преобразование дебиторской задолженности в акции должника

В этом случае проводится новация: обязательство выплатить определенную сумму преобразуется в обязательство предприятия-должника провести дополнительную эмиссию акций. После этого дебитор должен передать эти акции во владение кредитора.

Такая новация имеет, безусловно, положительные моменты. Это возможность продажи пакета акций предприятия инвесторам или, в случае если доля полученных акций в уставном капитале дебитора велика, законная возможность сменить менеджеров компании.

Главная же проблема - ограничения, которые обычно устанавливает для эмиссии акций устав организации.

Кроме того, согласно статье 48 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах", определение размера объявленных акций должно приниматься общим собранием акционеров, а проспект эмиссии следует утвердить в ФКЦБ. Очевидно, что принудительная эмиссия изменит структуру акционерного капитала общества, что может вызвать недовольство среди акционеров.

Таким образом, сократив размер дебиторской задолженности соответственно ОАО «Ленинск - Кузнецкий хлебокомбинат» сможет добиться заметного ускорения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, что положительно отразится на его дальнейшей деятельности.

#### 4.3 Разработка кредитной политики

В современном мире в условиях жесткой конкуренции вопрос управления дебиторской задолженностью играет важную роль в повышении эффективности управления оборотными активами любой компании. Компании могут инвестировать значительные денежные средства в дебиторскую задолженность, тем самым лишая себя мобильности и возможности осуществлять активную инвестиционную деятельность, снижая ликвидность.

Управление дебиторской задолженностью осуществляется посредством разработки кредитной политики, а именно решения вопроса о том, кому предоставлять товарный кредит, на каких условиях и на какой срок. Грамотно разработанная кредитная политика позволяет максимизировать денежный поток и компенсировать риск, принимаемый на себя компанией, что в конечном счете повышает стоимость компании и благосостояние акционеров.

Кредитная политика подразумевает решение следующих немаловажных вопросов:

- об определении срока предоставления кредита (период времени, в течение которого дебитору представляется отсрочка платежа);
- о стандартах кредитоспособности (определение кредитного рейтинга покупателя и вытекающих отсюда размеров допустимых сумм кредита);
- о системе сбора платежей (политика и процедура истребования дебиторской задолженности, показатели, отражающие нарушения в оплате и пр.);
- о скидках, представляемых за раннюю оплату (размер скидок и период, в течение которого ими можно воспользоваться).

Для того чтобы решить эти вопросы и разработать кредитную политику, адекватную выбранной стратегии развития компании, необходимо:

- проанализировать существующую дебиторскую задолженность по срокам возникновения, с позиции платежной дисциплины, по оборачиваемости;
- определить возможный объем денежных средств, направляемый на финансирование дебиторской задолженности и изменение прибыли компании при различных условиях кредитования;
- сформировать стандарты определения кредитного рейтинга клиентов;

- выработать критерии предоставления кредитов;
- обеспечить использование современных кредитных инструментов;
- обеспечить контроль исполнения кредитной политики и внедрение в систему мотивации менеджеров составляющих, связанных с оплатой реализованных товаров.

Для контроля над платежной дисциплиной дебиторов используются различные отчеты. Отчет по расчетам с дебиторами призван контролировать своевременность погашения задолженности в соответствии с договорными условиями. Этот вид отчета может составляться раз в неделю. Он отражает динамику платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов.

Отчет по расчетам с дебиторами может включать следующие позиции:

- № п/п;
- группа;
- клиент;
- счет/ТТН;
- дата отгрузки;
- сумма к оплате;
- нормативная дата оплаты;
- период просрочки;
- дата фактического платежа;

Целесообразно отчет по расчетам с дебиторами дополнять реестром старения дебиторской задолженности, который отражает распределение задолженности по срокам по каждому дебитору, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности.

Данный вид отчета целесообразно составлять не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год.

Если бизнес подвержен сезонным или циклическим колебаниям, то анализ реестра старения дебиторской задолженности может привести к ошибочным выводам, поскольку колебания объема реализации оказывают влияние на процентное соотношение распределения дебиторской задолженности. В этом



случае целесообразно составлять также ведомость непогашенных остатков которая помимо контроля за состоянием задолженности позволяет прогнозировать ее величину

Определение стандартов кредитоспособности дебиторов — одна из основных задач кредитной политики компании. При оценке кредитоспособности (риска неплатежа) потенциальных клиентов можно использовать следующие критерии:

- общее время работы с данным покупателем;
- объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления в предшествующие периоды;
- показатель оборачиваемости дебиторской задолженности по данному покупателю;
- объемы и сроки просроченной дебиторской задолженности;
- финансовые показатели деятельности покупателя;
- конъюнктуру товарного рынка;
- неформальную оценку значимости клиента работающим с ним менеджером.

Для определения числового значения кредитного рейтинга клиента все вышеперечисленные критерии должны быть переведены в 100-балльную шкалу. При этом наивысший балл в этой шкале присваивается наиболее предпочтительному значению. Затем каждому критерию присваивается вес значимости и выводится сводный рейтинг клиента.

Веса значимости могут быть либо проставлены экспертно, либо определены с помощью коэффициента корреляции на основании статистики за прошлые периоды путем определения влияния каждого из критериев на погашение дебиторской задолженности.

По результатам оценки все клиенты могут быть распределены в группы следующим образом.

А - при наборе 70 баллов и выше. Покупатели, которым кредит предоставляется на стандартных условиях, а также возможны эксклюзивные

условия в случае стратегической значимости конкретного покупателя или предполагаемых экономических выгод в будущем.

В - от 50 до 70 баллов. Покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме. Ограничение может накладываться на сумму кредита или на отсрочку платежа с последующим жестким контролем срока оплаты.

С - менее 50 баллов. Кредит покупателям не предоставляется.

Контроль исполнения кредитной политики компания организует в рамках построения общей системы финансового контроля в компании как самостоятельный блок. Контроль исполнения кредитной политики включает в себя постоянный мониторинг дебиторов по обоснованности включения их в ту или иную группу (ABC-анализ), по срокам возникновения дебиторской задолженности, контроль непогашенных остатков, периода инкассации и прочее. Хотя большинство решений, связанных с предоставлением кредитов являются субъективными, некоторые компании используют статистические методы оценки кредитоспособности своих клиентов, а именно множественный дискриминантный анализ. В данном анализе в качестве зависимой переменной выступает вероятность невыполнения обязательств, а в качестве независимой — параметры, характеризующие финансовую устойчивость клиента и его ликвидность, например, коэффициент быстрой ликвидности, доля заемного капитала в общей сумме источников, срок существования фирмы клиента и т. п. В рамках данного анализа устанавливается связь между отдельными факторами и вероятностью невыполнения обязательств, таким образом вычисляется показатель рисковости клиента. По результатам такого анализа клиенты также ранжируются на группы риска, в соответствии с которыми разрабатываются стандарты кредитования наименее рискованных групп.

#### 4.4 Экономическая эффективность от мероприятий

Экономическая эффективность от предлагаемых мероприятий по улучшению качества продукции в Обществе представлена в таблице 4.2

Таблица 4.2 – Результативность предложенных мероприятий

| Мероприятие   | Результат  |
|---|--|
| Ускорение оборачиваемости оборотных средств               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение продолжительности одного оборота запасов на 7 дней;</li> <li>- снижение продолжительности оборотных средств на 10 дней.</li> </ul> |
| Преобразование дебиторской задолженности в акции должника | Предприятие-должник в счет долга проводит дополнительную эмиссию акций и передает их во владение кредитора.  |
| Разработка кредитной политики                             | Оценка кредитоспособности (риск неплатежа) потенциальных клиентов  |

Предприятие, в результате предложенных мероприятий, получит положительный результат от каждого мероприятия, что позволит улучшить повысить деловую активность и рентабельность работы предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, четырех глав и заключения.

В первой главе рассматриваются теоретические основы анализа рентабельности и деловой активности предприятия, методы их анализа, а также пути их улучшения.

Во второй главе представлена характеристика предприятия и проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности за 2012-2014 г. Результаты анализа свидетельствуют о снижении выпуска продукции, положительной динамике выручки, прибыли от продаж и чистой прибыли.

Значения финансовых коэффициентов ниже рекомендуемых, т.е. финансовое состояние предприятия не стабильное; предприятие не платежеспособно и в ближайшие 6 месяцев у него нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Третья глава посвящена анализу деловой активности и рентабельности ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» за 2012, 2013 и 2014 г.г.

Анализ данных показал, что коэффициент ресурсоотдачи снижается. Продолжительность одного оборота активов повысилась и составила 240 дней.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2014 г. по сравнению с 2012 г. снижается на 2,3, а продолжительного одного оборота увеличивается на 65,5 дней.

Динамика коэффициента оборачиваемости собственного капитала в анализируемом периоде отрицательная. Продолжительность одного оборота повышается 26,8 дн.

На анализируемом предприятии коэффициент оборачиваемости запасов и затрат повышается с 30,8 в 2012 до 33,5 в 2014 г., при этом продолжительность одного оборота сокращается с 11,7 дней до 10,7 дней.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств за анализируемый период (2012-2014 г.г.) увеличивается на 420 оборотов, а продолжительность одного оборота снижается.

За анализируемый период коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снижается на 2,8 оборота, а срок погашения увеличивается с 41,5 дней в 2012 г. до 63,2 дней в 2014 г.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снижается в 2014 г. к 2012 г. на 2,1 оборота а срок погашения растет.

В анализируемом периоде эффективность использования капитала снижается, т.к. рентабельность активов снижается на 3,4 % пункта.

Основные средства используются не эффективно, т.к. рентабельность снизилась на 19,3% пункта.

Динамика рентабельности оборотных активов отрицательная, т.е. предприятие становится менее эффективным.

Капитал, инвестированный собственниками предприятия используется не эффективно, т.к. рентабельность собственного капитала снижается.

За анализируемый период (2012-2014 гг.) рентабельность реализованной продукции не изменяется, т.е. сумма прибыли на один рубль полных затрат не меняется.

В четвертой главе предложены возможные пути улучшения деловой активности и рентабельности:

- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- преобразование дебиторской задолженности в акции должника;
- разработка кредитной политики.

Предприятие, в результате предложенных мероприятий, получит положительный результат от каждого мероприятия, что позволит улучшить деловую активность и повысить экономическую эффективность работы предприятия.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) – М.: ИНФРА-М, 2010. – 222 с.
- 2 А.Б. Большой экономический словарь / 2-е изд.; перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2009. – 860 с.
- 3 Володин А. А Управление финансами. Финансы предприятий - М.: ИНФРА-М, 2011. - 510 с.
- 4 Гаевая М.М. Факторы формирования деловой активности предприятия // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2.;
- 5 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- С. 315
- 6 Головина А.С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2013. – № 18 (240). – с. 20–33.
- 7 Кистерева, Е.В. Анализ финансовых коэффициентов – способ восприятия и оптимизации баланса // Финансовый менеджмент. – 2014. - №5. – с. 45-49.
- 8 Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика – М.: ТК Велби: Проспект, 2008. – 1024 с.
- 9 Когденко В. Г. Методика комплексного анализа показателей рентабельности по данным консолидированной отчетности // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - № 24. - С.10-17.
- 10 Любушин Н. П. Экономический анализ: учебник - М.: 2010. - 575 с.
- 11 Любушин Н.П. Система показателей анализа финансового состояния организации и методы их определения. // Экономический анализ. - 2014.-№2.- с. 18-24.
- 12 Магомедов А. М. Рентабельность: чтобы управлять, следует правильно измерить // Управленческий учет. - 2011. - N 9. - С.83-92
- 13 Наконечная Т.В. Совершенствование инструментария управления деловой активностью // В мире научных открытий. – 2011. – № 6 (18). – С. 280–286.

14 Петрикова В. А. Пути ускорения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности ОАО «Астраханский ликёро-водочный завод» // Молодой ученый. - 2013. - №4. - С. 275-277.

15 Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник / 14-е изд.; перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с.

16 Филатов Е. А. Функциональный анализ финансовой рентабельности // Вестник Иркутского Государственного Технического Университета. - 2013. - № 12. - С.377-382

17 Цирульникова О. А. Методические подходы к анализу деловой активности предприятия // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. - 2011. № 5 - С.154-161.

18 Чочаев А. Х. Выбор критериев экономической эффективности // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. - 2012. - № 5. - С.87-89.

19 Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2013. – 56 с.

20 Гаевая М.М. Факторы формирования деловой активности предприятия [Электронный ресурс]//Современные проблемы науки и образования. – 2015.-№1 (часть2) – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-formirovaniya-delovoy-aktivnosti-predpriyatiya>.

21 <http://www.creativeconomy.ru>

22 <http://bp.ds31.ru/articles/>.

23 <http://www.1fin.ru>.

24 <http://www.audit-it.ru/>

25 <http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php>.





**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
(обязательное)

Таблица А.1 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния  
ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» за период с 2012 по 2014 г.г.

| Показатели  | Ед. изм.  | 2012 год | 2013 год | 2014 год | Отклонение, %   |                 |                 |
|---|-----------|----------|----------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|
|   |           |          |          |          | 2013/<br>2012г. | 2014/<br>2013г. | 2014/<br>2012г. |
| 1. Выпуск продукции                               | тонн      | 14466    | 13500    | 13292    | 93,3            | 98,5            | 91,9            |
| 2. Выручка от продажи продукции                   | тыс. руб. | 454474   | 540670   | 531491   | 119,0           | 98,3            | 116,9           |
| 3. Себестоимость продукции                        | тыс. руб. | 332366   | 383320   | 370042   | 115,3           | 96,5            | 111,3           |
| 4. Коммерческие расходы                           | тыс. руб. | 98865    | 116160   | 135580   | 117,5           | 116,7           | 137,1           |
| 5. Прибыль от продаж                              | тыс. руб. | 22243    | 41190    | 25869    | 185,2           | 62,8            | 116,3           |
| 6. Рентабельность продукции                       | %         | 5,1      | 8,2      | 5,1      | 160             | 62,1            | 100             |
| 7. Чистая прибыль (убыток)                        | тыс. руб. | 12216    | 39105    | 12446    | 320,1           | 31,8            | 101,9           |
| 8. Среднесписочная численность ППП                | чел.      | 528      | 536      | 511      | 101,5           | 95,3            | 96,8            |
| 9. Выработка одного работника ППП                 | тыс. руб. | 861      | 1009     | 1040     | 117,2           | 103,1           | 126,8           |
| 10. Фонд оплаты труда ППП                         | тыс. руб. | 159939   | 176600   | 157190   | 110,4           | 89,0            | 98,3            |
| 11. Среднемесячная заработная плата работника ППП | руб.      | 26193    | 27456    | 25634    | 104,8           | 93,4            | 98,1            |
| 12. Среднегодовая стоимость собственного капитала | тыс. руб. | 77044    | 116149   | 128595   | 150,8           | 110,7           | 166,9           |
| 13. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов  | тыс. руб. | 80414    | 109814   | 144210   | 136,6           | 131,3           | 179,3           |
| 14. Среднегодовая стоимость основных фондов       | тыс. руб. | 53614    | 44932    | 35087    | 83,8            | 78,1            | 65,4            |

Продолжение таблицы А.1

| Показатели   | Ед. изм.  | 2012 год | 2013 год | 2014 год | Отклонение, %   |                 |                 |
|--|-----------|----------|----------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|
|  |           |          |          |          | 2013/<br>2012г. | 2014/<br>2013г. | 2014/<br>2012г. |
| 15. Среднегодовая стоимость оборотных средств          | тыс. руб. | 93227    | 170779   | 200455   | 183,2           | 117,4           | 215,0           |
| 16. Фондоотдача основных фондов                        | руб.      | 8,48     | 12,03    | 15,15    | 141,9           | 125,9           | 178,7           |
| 17. Фондовооруженность работника ППП                   | тыс. руб. | 101,5    | 83,8     | 68,66    | 82,6            | 81,9            | 67,6            |
| 18. Коэффициент независимости                          | -         | 0,44     | 0,41     | 0,37     | 93,2            | 90,2            | 84,1            |
| 19. Коэффициент обеспеченности собственными средствами | -         | -0,04    | 0,04     | -0,01    | -               | -               | -               |
| 20. Коэффициент текущей ликвидности                    | -         | 0,72     | 0,47     | 0,13     | 65,3            | 27,7            | 18,1            |
| 21. Коэффициент восстановления платежеспособности      | -         | 0,38     | 0,17     | 0,15     | 44,7            | 88,2            | 39,5            |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(обязательное)

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

ОАО «ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

Таблица Б.1 – Показатели деловой активности

| Показатели   | 2012  | 2013  | 2014   | Отклонение, (+;-) |           |           |
|--|-------|-------|--------|-------------------|-----------|-----------|
|  |       |       |        | 2013-2012         | 2014-2013 | 2014-2012 |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) | 2,6   | 1,9   | 1,5    | 0,7               | -0,4      | -1,1      |
| Продолжительность одного оборота активов                   | 138   | 189   | 240    | 51                | 51        | 102       |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств              | 4,9   | 3,2   | 2,6    | -1,7              | -0,6      | -2,3      |
| Продолжительность одного оборота оборотных средств         | 73    | 112,5 | 138,5  | 39,5              | 26        | 65,5      |
| Коэффициент отдачи нематериальных активов                  | -     | -     | -      | -                 | -         | -         |
| Фондоотдача, руб.  | 8,5   | 12    | 15,2   | 3,5               | 3,2       | 6,7       |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала          | 5,9   | 4,6   | 4,1    | -1,3              | -0,5      | -1,8      |
| Продолжительность одного оборота собственного капитала     | 61    | 78,3  | 87,8   | 17,3              | 9,5       | 26,8      |
| Коэффициент оборачиваемости запасов                        | 30,8  | 37,4  | 33,5   | 6,6               | -3,9      | 2,7       |
| Продолжительность одного оборота запасов                   | 11,7  | 9,6   | 10,7   | -2,1              | 1,1       | -1        |
| Коэффициент оборачиваемости денежных средств               | 701,3 | 621,5 | 1121,3 | -79,8             | 499,8     | 420       |
| Продолжительность одного оборота денежных средств          | 0,5   | 0,6   | 0,3    | 0,1               | -0,3      | -0,2      |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности      | 5,6   | 3,4   | 2,8    | -2,2              | -0,6      | -2,8      |
| Срок погашения дебиторской задолженности                   | 64,8  | 106,3 | 128    | 41,5              | 21,7      | 63,2      |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности     | 9,0   | 10,4  | 6,9    | 1,4               | -3,5      | -2,1      |
| Срок погашения кредиторской задолженности                  | 39,9  | 34,5  | 52     | -5,4              | 17,5      | 12,1      |

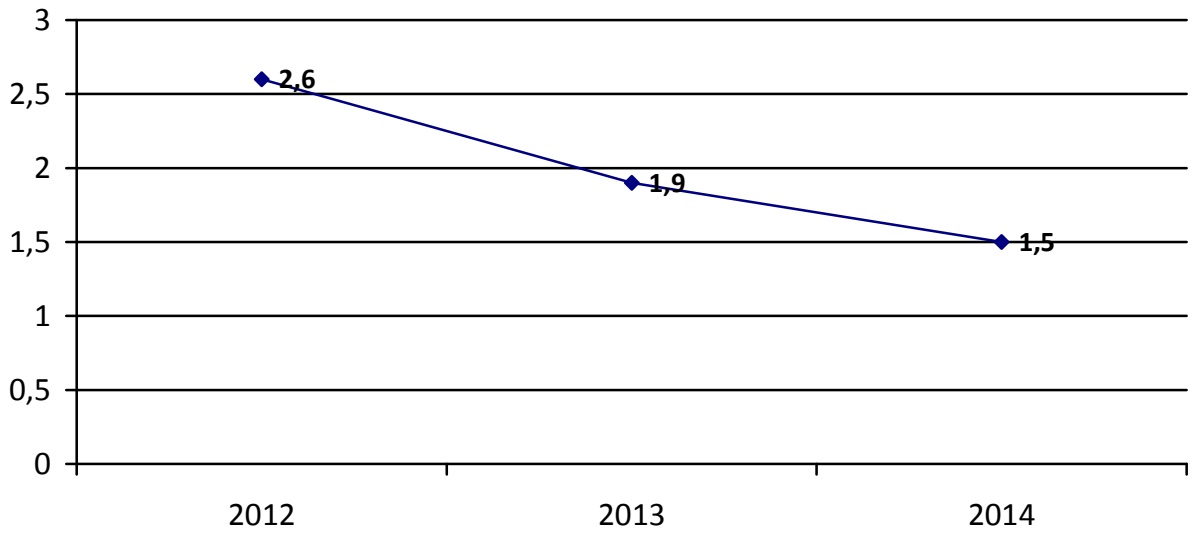


Рисунок Б.1 – Динамика коэффициента ресурсоотдачи

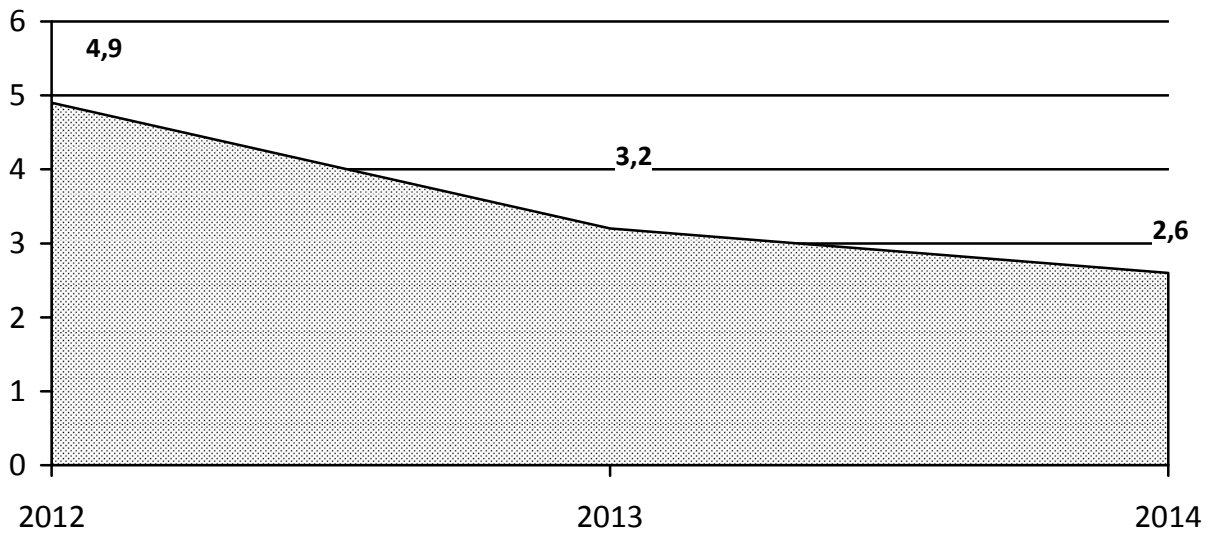


Рисунок Б.2 – Динамика коэффициента оборачиваемости ОС

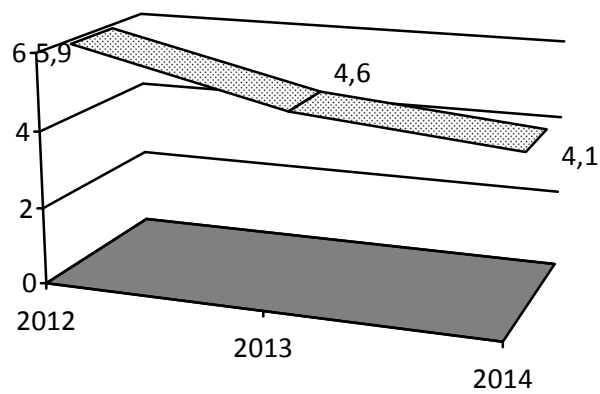


Рисунок Б.3 – Динамика коэффициента оборачиваемости СК

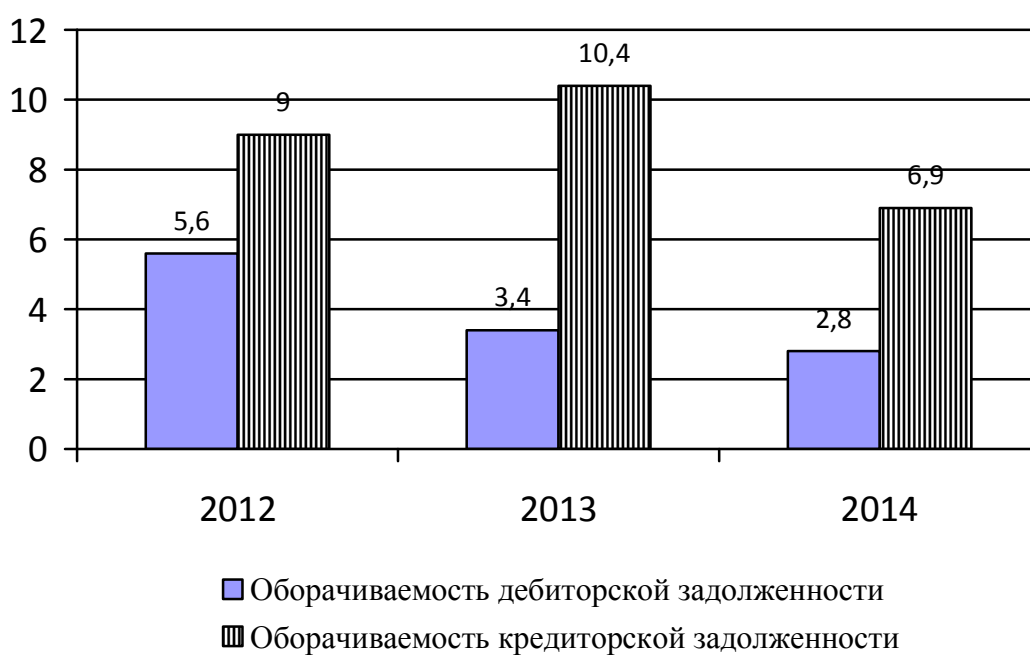


Рисунок Б.4 – Динамика оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Таблица Б.2 – Анализ показателей рентабельности

| Показатель рентабельности                                 | 2012 | 2013 | 2014 | Отклонение, (+;-) |           |           |
|---|------|------|------|-------------------|-----------|-----------|
|   |      |      |      | 2013-2012         | 2014-2013 | 2014-2012 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли (P <sub>1</sub> ) | 2,7  | 5,6  | 2,3  | 2,9               | -3,3      | -0,4      |
| Рентабельность активов (P <sub>2</sub> )                  | 7    | 10,7 | 3,6  | 3,7               | -7,1      | -3,4      |
| Рентабельность ВНА (P <sub>3</sub> )                      | 22,8 | 6,7  | 3,5  | -16,1             | -3,2      | -19,3     |
| Рентабельность ОА (P <sub>4</sub> )                       | 13,1 | 1,8  | 6,2  | -11,3             | 4,4       | -6,9      |
| Рентабельность собственного капитала (P <sub>5</sub> )    | 15,9 | 2,6  | 9,7  | -13,3             | 7,1       | -6,2      |
| Рентабельность перманентного капитала (P <sub>6</sub> )   | 16,5 | 2,4  | 6,5  | -14,1             | 4,1       | -10       |
| Рентабельность реализованной продукции (P <sub>7</sub> )  | 5,1  | 8,2  | 5,1  | -3,1              | 3,1       | -         |

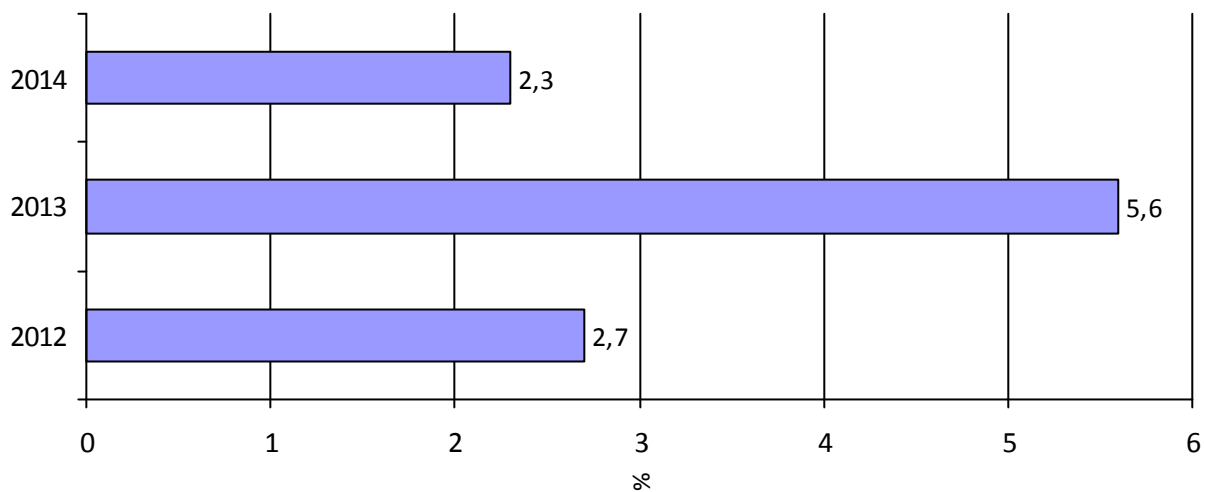


Рисунок Б.5 – Динамика рентабельности продаж

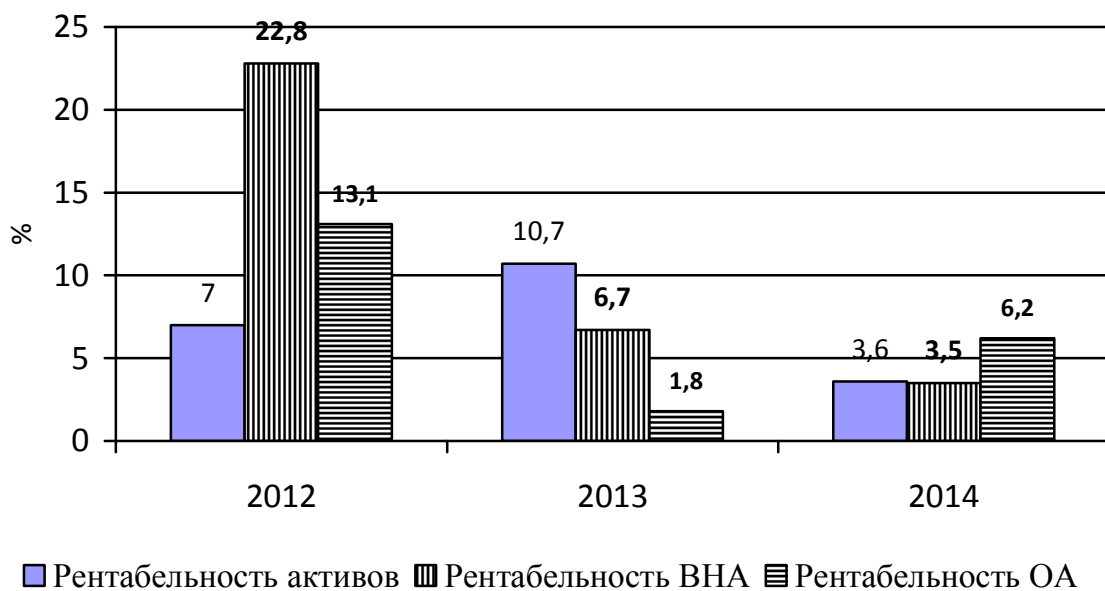


Рисунок Б.6 -Динамика рентабельности активов, ВНА и ОА

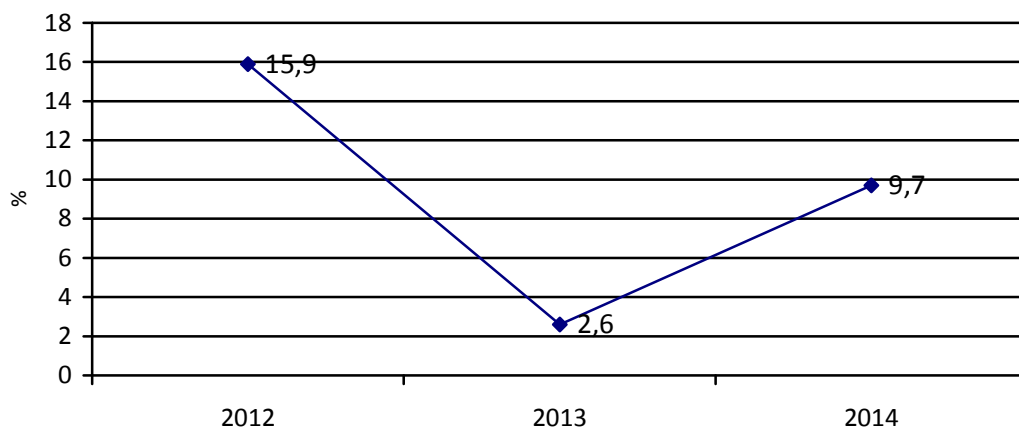


Рисунок Б.7 – Динамика рентабельности собственного капитала

ПРИЛОЖЕНИЕ В  
(обязательное)

ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ  
ОАО «ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

Таблица В.1 – Эффективность мероприятий

| Мероприятие   | Результат   |
|---|---|
| Ускорение оборачиваемости оборотных средств               | - снижение продолжительности одного оборота запасов на 7 дней;<br>- снижение продолжительности оборотных средств на 10 дней |
| Преобразование дебиторской задолженности в акции должника | Предприятие-должник в счет долга проводит дополнительную эмиссию акций и передает их во владение кредитора                  |
| Разработка кредитной политики                             | Оценка кредитоспособности (риск неплатежа) потенциальных клиентов   |