



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

На тему «Направления повышения эффективности хозяйственно-экономической деятельности предприятия (на примере ЗАО «Тандер»)»

Исполнитель Терз Д.Г.

Руководитель кандидат сельскохозяйственных наук, доцент Цай С.Н.

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

« ____ » _____ 2016 г.

Туапсе
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятия.....	7
1.1 Понятие и сущность анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятия	7
1.2. Методы и инструменты финансового анализа предприятия.....	9
Глава 2 Анализ и оценка хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер».....	19
2.1 Общая характеристика исследуемого объекта	19
2.2 Анализ и оценка эффективности и выявление проблем хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер».....	23
Глава 3 Разработка предложений по повышению эффективности хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер»	48
3.1 Предложения по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	48
3.2 Разработка плана по внедрению новой товарной позиции с целью повышения эффективности хозяйственно-экономической деятельности	52
Заключение.....	62
Список использованной литературы.....	65

Введение

В условиях рыночной экономики и большого числа конкурентов от торгового предприятия требуется повышение эффективности деятельности и конкурентоспособности реализуемых товаров и услуг на основе введений результатов научно-технического прогресса, эффективных форм управления, наиболее полного удовлетворения потребителей.

Первостепенная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности торговых предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия развития торгового предприятия, аргументируются планы и управленческие решения, внедряются новые технологии и идеи, реализуется контроль за их выполнением, обнаруживаются резервы повышения эффективности торговой деятельности.

В настоящее время повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возросло значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Всё это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Результаты такого анализа нужны, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. И все эти пользователи информации, прежде всего, ставят себе задачу провести анализ финансового состояния предприятия на базе его бухгалтерской отчетности, чтобы на его основе сделать вывод о направлениях деятельности предприятия.

Финансовая отчетность хозяйствующих субъектов становится основным средством коммуникации и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа. Не случайно концепция составления и публикации отчетности лежит в основе системы национальных стандартов в большинстве экономически развитых стран. Чем же объясняется такое внимание к отчетности? Логика здесь достаточно очевидна. Любое

предприятие в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках финансирования. Найти их можно на рынке капиталов, привлекая потенциальных инвесторов и кредиторов путем объективного информирования их о своей финансово-хозяйственной деятельности, то есть в основном с помощью финансовой отчетности. Насколько привлекательны опубликованные финансовые результаты, показывающие текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования.

Результаты финансового анализа необходимы, прежде всего, для использования внутри предприятия:

- для повышения эффективности предприятия;
- для конкурентоспособности продукции и услуг;
- для избегания банкротства и крупных финансовых неудач;
- для роста объемов производства и реализации;
- для максимизации прибыли и минимизации расходов
- для выживания фирмы в условиях конкурентной борьбы.

Финансовое положение большинства российских предприятий в данное время является кризисным либо близким к кризисному. Данная ситуация отрицательно сказывается на экономическом положении в стране. Поэтому изучение и управление данной проблемой является одним из основных факторов улучшения ситуации.

Актуальность темы исследования: в современных экономических условиях деятельность каждого экономического субъекта является объектом внимания участников рыночных отношений (предприятий и физических лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основе имеющейся у нас отчетно-учетной информации мы будем оценивать финансовое положение компании. Важнейшим инструментом для этого является финансовый анализ, с помощью которого можно объективно и глубоко исследовать факторы, влияющие на изменение результатов деятельности, охарактеризовать его платежеспособность, результативность и прибыльность

деятельности, перспективы развития, и затем по его результатам принять основные решения.

Объектом исследования данной дипломной работы является ЗАО «Тандер», торговое предприятие, являющееся одним из лидеров сегмента ритейла в регионе. **Предметом исследования** является хозяйственно-экономическая деятельность данного предприятия.

Целью дипломной работы является разработка и экономическое обоснование предложений по повышению эффективности хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер».

В соответствии с целью были поставлены следующие **задачи**:

- изучить теоретические основы анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятия;
- дать общую организационно-экономическую характеристику исследуемого объекта;
- дать оценку эффективности хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер» на основе коэффициентного анализа;
- разработать и экономически обосновать предложения по повышению эффективности хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер».

Структура работы сформирована в соответствии с поставленной целью и определенными для ее достижения задачами исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, раскрываются цель и задачи, определяется объект и предмет исследования. В первой главе рассматриваются теоретические основы анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятия. Во второй главе проведен анализ и дана оценка хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер». Третья глава посвящена разработке рекомендаций по повышению эффективности хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер». В заключении помещены выводы и предложения по работе.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных экономистов, посвященные проблемам

анализа эффективности хозяйственно-экономической деятельности на предприятии. Что касается **информационной базы** исследования, то в этой связи были использованы статистические материалы различных источников, а также документация самого предприятия.

Общий объем работы составляет 67 страницы, в том числе 26 таблиц и 16 рисунков.

Глава 1 Теоретические и методические основы анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятия

1.1 Понятие и сущность анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятия

Экономический анализ как наука является собой систему определенных знаний, обосновывающихся на законах развития и функционирования систем и сконцентрированных на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности организации.

Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы в организации, их социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности, вырабатываемые под действием объективных и субъективных факторов, находящие отражение через систему экономической информации [5, с. 48].

Перед экономическим анализом так же стоят задачи:

- повышение научно-экономической обоснованности бизнес-процессов, бизнес-планов и нормативов в процессе их планирования и разработки;
- объективное и многогранное исследование выполнения бизнес-процессов, бизнес-планов и соблюдения показателей;
- определение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов;
- изучение характера действий экономических законов, нахождение закономерностей и направленность экономических явлений в той или иной экономической ситуации;
- контроль за выполнением установленных планов и за рациональным использованием ресурсов
- контроль необходимости и рациональности управленческих решений.
- выявление и оценка внутренних резервов на всех стадиях производственного цикла;
- оценка результатов деятельности организации по выполнению планов и

нормативов, существующему уровню развития экономики, использования имеющихся возможностей и диагностика занимаемого места на рынке

– разработка рекомендаций по использованию обнаруженных резервов

Содержание АФХД вытекает из его роли и функций, которые он исполняет в системе управления организацией. Система управления заключается в следующих взаимосвязанных функций: планирования, учета и контроля, анализа финансово-хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений.

Планирование определяет основной курс и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений, а также работников. Его основной целью является обеспечение планомерности развития предприятия, нахождения путей достижения наилучших конечных результатов производства.

Для управления производством нужно обладать наиболее полной и точной информацией о движении производственного процесса и выполнении планов. Поэтому одна из функций управления производством это учет, который обеспечивает сбор, классификацию и обобщение информации, нужной для управления производством и контроля за ходом выполнения планов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. С помощью анализа достигается понимание и осознание информации. На основе результатов анализа вырабатываются и уточняются управленческие решения. Экономический анализ всегда проводится сперва, а потом уже принимаются решения и действия, он обосновывает их и является основой научного управления производством, повышая его эффективность.

Следовательно, экономический анализ можно рассмотреть как деятельность по подготовке данных, необходимой для научного обоснования и оптимизации управленческих решений.

Как функция управления АФХД тесно соприкасается с планированием и прогнозированием производства, ведь без всестороннего анализа невозможно реализация этих функций. Обоснование планов для предприятия также

представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом периоде времени. При этом также необходимо учитывать результаты выполнения предыдущих планов, анализируются тенденции развития предприятия, изыскиваются и учитываются дополнительные резервы производства [7, с. 31].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности нужен не только для обоснования планов, но и контроля за ходом их выполнения. Беря во внимание, внешние условия, которые постоянно меняются, требуется, чтобы процесс планирования был непрерывным. Значительная роль отводится анализу в определении и использовании резервов увеличения эффективности производства. Он способствует активизации инновационной деятельности, направленной на рациональное использование ресурсов, выявление и внедрение научно-технических разработок, научной организации труда, новейших технологий производства, предотвращение лишних затрат, несовершенств в работе. В результате этого укрепляется экономика организации, растет эффективность его деятельности. Таким образом, АФХД является существенным элементом в системе управления производством, эффективным средством раскрытия внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

1.2 Методы и инструменты финансового анализа предприятия

Главными составляющими финансового анализа являются: горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности.

Горизонтальный анализ подразумевает изучение абсолютных показателей статей отчетности предприятия за определенный период, расчет темпов их изменения и оценку [14, с. 99].

Горизонтальный анализ - это оценка темпов роста (снижения) показателей бухгалтерского баланса за отчетный период. Для горизонтального анализа преобразуют абсолютные значения показателей баланса в

относительные. Для этого данные на начало рассматриваемого периода по каждой статье активов и пассивов принимают за 100% и исходя из этого рассчитывают значения по статьям на конец рассматриваемого периода.

Он позволяет оценить темпы роста (или снижения) по каждой группе средств предприятия и их источников за анализируемый период. Важность результатов горизонтального анализа значительно падает в условиях инфляции, но эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Важное значение для оценки финансового состояния имеет и вертикальный (структурный) анализ баланса, представляющий финансовый отчет в виде относительных показателей. Цель вертикального анализа состоит в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке его трансформаций. Вертикальный анализ помогает проводить межхозяйственные сравнения организаций, а относительные показатели скрадывают негативное воздействие процессов инфляции [8, с. 81].

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга. На практике часто строят аналитические таблицы, показывающие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида особенно нужны при межхозяйственных сопоставлениях. Они позволяют сравнивать бухгалтерский баланс у организаций, абсолютно разных по виду деятельности.

Анализ ликвидности баланса. Одним из показателей финансового положения организации является ее платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами вовремя платить по своим платежным обязательствам.

Ликвидность баланса - возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее - это степень покрытия долговых обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств.

Целью анализа является получение информации о финансовом состоянии

организации, платежеспособности и доходности.

Источником анализа финансового положения организации являются бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, а также приложения к ним и сведения из самого учета, если анализ проводится внутри организации.

При анализе ликвидности баланса нужно сопоставить статьи баланса по активу со статьями баланса по пассиву.

Анализ финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость показывает финансовое состояние организации, при котором оно может за счет оптимального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов основать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается постоянный приток денежных средств, дающий правил организации обеспечить его краткосрочную и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников [19, с. 78].

Коэффициент общей платежеспособности характеризует способность предприятия покрыть все свои обязательства, как краткосрочные (КО), так и долгосрочные (ДО), за счет всех активов (ИА). Рассчитывается по формуле (1):

$$K(o.p) = IA / (KO + DO) \quad (1)$$

где ИА - активы фирмы; КО - краткосрочные обязательства, ДО - долгосрочные обязательства.

Коэффициент автономии показывает долю активов предприятия, которые обеспечиваются собственными средствами. Коэффициент автономии (Ка) определяется по формуле (2):

$$K(a) = CC / CK \quad (2)$$

где СС - собственные средства; СК - собственный капитал.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов (3):

$$\text{Коэффициент маневренности} = \text{ЧОК} / \text{СК} \quad (3)$$

где ЧОК - чистый оборотный капитал; СК - собственный капитал.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости (4):

$$K(\text{оос}) = \text{СОС} / \text{СС} \quad (4)$$

где СОС - собственные оборотные средства; СС - собственные средства.

Коэффициент иммобилизации рассчитывается как соотношение постоянных и текущих активов. Данный показатель отражает степень ликвидности активов и тем самым возможность отвечать по текущим обязательствам в будущем (5) [12, с. 101]:

$$K(\text{им}) = \text{ПА} / \text{ТА} \quad (5)$$

где ПА - постоянные активы, ТА - текущие активы.

Для оценки риска банкротства предприятий в рамках анализа финансового состояния предприятия мы будем использовать формулу известного западного экономиста Э. Альтмана. Формула расчета пятифакторной модели Альтмана имеет вид (6):

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + X5 \quad (6)$$

где X1 - мобильные средства к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам. X2 - нераспределенная прибыль к сумме активов организации, показывает уровень финансового рычага компании. X3 - прибыль до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель характеризует

эффективность операционной деятельности компании. X_4 - рыночная стоимость собственного капитала / бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств. X_5 - объем продаж к общей величине активов предприятия отражает рентабельность активов предприятия.

В результате подсчета Z - показателя для конкретного предприятия делается вывод:

- если $Z < 1,81$ - вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;
- если $2,77 \leq Z < 1,81$ - средняя вероятность банкротства компании от 35 до 50%;
- если $2,99 < Z < 2,77$ - вероятность краха не велика от 15 до 20%;
- если $Z \leq 2,99$ - ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

Точность прогноза в этой модели на один год составляет 95%, на два года - 83%, что является ее плюсом. Несовершенством этой формулы заключается в том, что ее по существу можно использовать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке [12, с. 125].

Анализ платежеспособности. Говоря о таком финансовом понятии как платёжеспособность организации мы должны рассматривать её активы с точки зрения возможности обращения их в деньги. Это условие необходимо для того, чтобы организация могла расплатиться по имеющимся у неё денежным обязательствам.

Система оценки платежеспособности организации (теория динамического баланса) основывается на недопущении прерывности деятельности, согласно которой предполагается, что организация будет продолжать вест свою деятельность в ближайшем будущем, и у нее не существует намерений и необходимости ликвидации или существенного сокращения деятельности, и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке.

Основные коэффициенты оценки платежеспособности:

- коэффициент текущей платежеспособности;
- коэффициент быстрой платежеспособности;

– коэффициент абсолютной платежеспособности.

Коэффициент текущей платежеспособности $L(1)$ дает оценку возможности предприятия погашать свои долги, показывая сколько рублей оборотных средств приходится на один рубль краткосрочной кредиторской задолженности. Данный коэффициент рассчитывается по формуле (7):

$$L(1) \text{ (тек. платежеспособ.)} = A/K \quad (7)$$

где A - оборотные активы фирмы; K - краткосрочная кредиторская задолженность.

Этот коэффициент показывает, насколько текущие долги фирмы покрываются ее оборотными активами. Как правило, приводится критическое нижнее значение показателя текущей платежеспособности, равное 2; однако это лишь приблизительные параметры, показывающие на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение [16, с. 40].

При расчете коэффициента быстрой платежеспособности $L(2)$, из числителя выпускается такой показатель как запасы, то есть материалы, полуфабрикаты, готовая продукция и товары. Коэффициент обретает следующий вид (8):

$$L(2) \text{ (быстрой платежеспособ.)} = (ДЗ+ДС)/K \quad (8)$$

где $ДЗ$ - сумма дебиторской задолженности, показанной в активе баланса предприятия, а $ДС$ - денежные средства фирмы и их эквиваленты (краткосрочные финансовые вложения).

Исходя из современных работ, включающих в себя анализ отчетности, предпочтительной считают величину коэффициента равную 1,0, возможной - величину 0,7- 1,0.

Коэффициент абсолютной платежеспособности $L(3)$ является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия, отражая, какая доля

краткосрочных заемных обязательств, в случае крайней необходимости, может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств. Коэффициент абсолютной платежеспособности имеет следующий вид (9):

$$L(3)(\text{абсолют. платежеспоб.}) = \text{ДС/К} \quad (9)$$

где ДС - денежные средства фирмы и их эквиваленты, а К - краткосрочная кредиторская задолженность.

Зачастую приводимое в литературе по финансовому анализу нижнее допустимое значение коэффициента абсолютной платежеспособности составляет 0,25.

Анализ деловой активности. Сущность анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и рациональности использования ресурсов организации и в нахождении резервов их повышения.

Деловая активность выражается качественными и количественными показателями.

Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д. [1, с. 107].

Количественная оценка даётся по двум направлениям:

- исследование изменений и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов;
- исследование значений и динамики относительных показателей, показывающих степень рациональности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие такому оптимальному соотношению, имеющему название «золотого правила экономики организации» (10):

$$\text{Трчп} > \text{ТрВ} > \text{ТрА} > 100\%, \quad (10)$$

где Трчп - темп роста чистой прибыли;

ТрВ - темп роста выручки от продаж;

ТрА - темп роста средней величины активов.

При анализе деловой активности предприятия используются следующие коэффициенты:

Фондоотдача - это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств.

Показатель фондоотдачи рассчитывают по следующей формуле (11):

$$\text{Фондоотдача} = \text{В} / \text{ОС} \quad (11)$$

где В- выручка, ОС- основные средства.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - финансовый показатель, рассчитываемый как отношение оборота компании к среднегодовой величине дебиторской задолженности (12):

$$\text{К(обор. дебитор. задолж)} = \text{Объем продаж} / \text{Средняя ДЗ} \quad (12)$$

где ДЗ - дебиторская задолженность

Средняя дебиторская задолженность - среднегодовое значение дебиторской задолженности (обычно определяется как сумма на начало и на конец года, деленная пополам, хотя возможно и более детальное изучение ее изменений в течение года).

Коэффициент оборачиваемости запасов - финансовый показатель, рассчитываемый как отношение себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине запасов (13):

$$K(\text{оборачив. Запасов}) = \text{себестоимость} / \text{сред запасы} \quad (13)$$

Средние запасы - среднегодовое значение запасов (обычно находится с помощью суммирования запасов на начало и на конец года, деленное пополам, хотя возможны и квартальные показатели более в течение года). Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации [3, с. 81].

Скорость оборота собственного капитала отражает активность использования денежных средств. Низкое значение этого показателя свидетельствует о бездействии части собственных средств. Увеличение оборачиваемости говорит о том, что собственные средства предприятия вводятся в оборот (14):

$$K(\text{обор. Кап}) = \text{ЧВ} / \text{СК} \quad (14)$$

где ЧВ - это чистая выручка, а СК - собственный капитал.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (K_{Ooa}) определяется по формуле (15):

$$K(\text{Ooa}) = \text{Вн} / \text{ОАс} \quad (15)$$

где Вн - выручка от реализации без НДС, ОАс - средняя стоимость оборотных активов за анализируемый период

Анализ рентабельности. Рентабельность является собой такое пользование средств, при котором организация не только покрывает свои издержки доходами, но и получает прибыль.

Доходность, т.е. прибыльность предприятия, может быть оценена при помощи абсолютных и относительных показателей. Абсолютные показатели показывают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении, т.е. в рублях.

Относительные показатели отражают рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов.

Основные коэффициенты рентабельности [23, с. 106]:

Рентабельность активов - это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов; получившееся умножается на 100%.

Данный показатель отражает прибыль, получаемую организацией с каждого рубля, авансированного на организацию активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде.

Рентабельность оборотных активов (или - текущих или мобильных активов) это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% и деленная на среднюю величину мобильных активов.

Показатель рентабельности инвестированного капитала (рентабельности инвестиций) выражает эффективность пользования средств, вложенных в развитие данной организации.

Рентабельность инвестиций это прибыль (до уплаты налога на прибыль) 100% деленная на валюта (итог) баланса минус сумма краткосрочных обязательств (итог пятого раздела пассива баланса).

Рентабельность собственного капитала это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, умноженная на 100%, деленная на величину собственного капитала (итог третьего раздела баланса).

Отражает наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал.

Рентабельность продаж это прибыль от реализации продукции (работ, услуг) делить на выручку от реализации продукции (работ, услуг), умножить на 100%. Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности [26, с. 112].

Глава 2 Анализ и оценка хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер»

2.1 Общая характеристика исследуемого объекта

Полное фирменное наименование общества - Закрытое акционерное общество «Тандер»

Сокращенное фирменное название общества ЗАО «Тандер»

Место нахождения общества: Российская Федерация, город Краснодар, улица Леваневского, 185.

Общество является юридическим лицом, имеет печать, штампы, бланки со своим наименованием, товарный знак (знак обслуживания), расчетный и иные счета в учреждениях банков.

Миссия компании: «Мы работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая сотрудников».

Цель компании: «Обеспечение высокой степени жизнестойкости и конкурентоспособности компании посредством поддержания систем жизнеобеспечения на необходимом уровне, своевременной и качественной адаптации предоставляемой услуги к требованиям изменяющегося правопорядка и приоритетов потребителей».

Основным предметом деятельности предприятия является:

- осуществление розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами;
- организация оптовой торговли, посреднической и коммерческой деятельности;
- организация прямых связей с предприятиями-поставщиками продукции;
- участие в проведении выставок, аукционов и других мероприятий.

Ассортимент реализуемой продукции: оптовая торговля консервами, молочными продуктами, пищевыми маслами, безалкогольными напитками,

алкогольными напитками, сахаром, кондитерскими изделиями, шоколадом, кофе, чаем, какао, пряностями, рыбой, морепродуктами, готовыми пищевыми продуктами, детским и диетическим питанием, мучными изделиями, мукой, макаронными изделиями, крупами, солью, бытовой химией. Розничная торговля в неспециализированных магазинах: замороженными продуктами, пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия.

«Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения. На 31 марта 2016 года сеть компании включала 12 434 магазинов, из них: 9 715 магазина в формате «магазин у дома», 225 гипермаркетов, 157 магазинов «Магнит Семейный» и 2 337 магазин «Магнит Косметик».

Магазины розничной сети «Магнит» расположены в 2 385 населенных пунктах Российской Федерации. Зона покрытия магазинов занимает огромную территорию, которая растянулась с запада на восток от Пскова до Нижневартовска, а с севера на юг от Архангельска до Владикавказа. Большинство магазинов расположено в Южном, Северо-Кавказском, Центральном и Приволжском Федеральных округах. Также магазины «Магнит» находятся в Северо-Западном, Уральском и Сибирском округах. Магазины розничной сети «Магнит» открываются как в крупных городах, так и в небольших населенных пунктах. Около двух третей магазинов компании работает в городах с населением менее 500 000 человек.

Благодаря использованию региональных распределительных центров ОАО «Магнит» удалось наладить эффективную систему логистики. В распоряжении компании имеются 34 собственных распределительных центров, на которые приходится порядка 79% всего товарооборота. Также компания располагает и собственным автопарком из 5861 машины, что позволяет снижать транспортные затраты и значительно снижать потери при транспортировке. По состоянию на 1 января 2011 г. в ассортименте ОАО «Магнит» насчитывалось около 640 наименований товаров под частной торговой маркой, что составляет 18% в ассортименте и 13% в общем объеме

продаж. Компания имеет новейшую разработку - автоматизированную систему управления товарными запасами, благодаря чему увеличивается оборачиваемость товаров. ОАО «Магнит» является владельцем крупнейшей по числу магазинов и территории их покрытия сети в России, что позволяет осуществлять закупки на особых условиях.

Огромное внимание уделяется сотрудничеству с местными производителями и поставщиками. Это позволяет быстро решать потребность обеспечения магазинов свежими товарами местного производства.

Структура группы компаний «Магнит» наглядно показана на рис. 1.

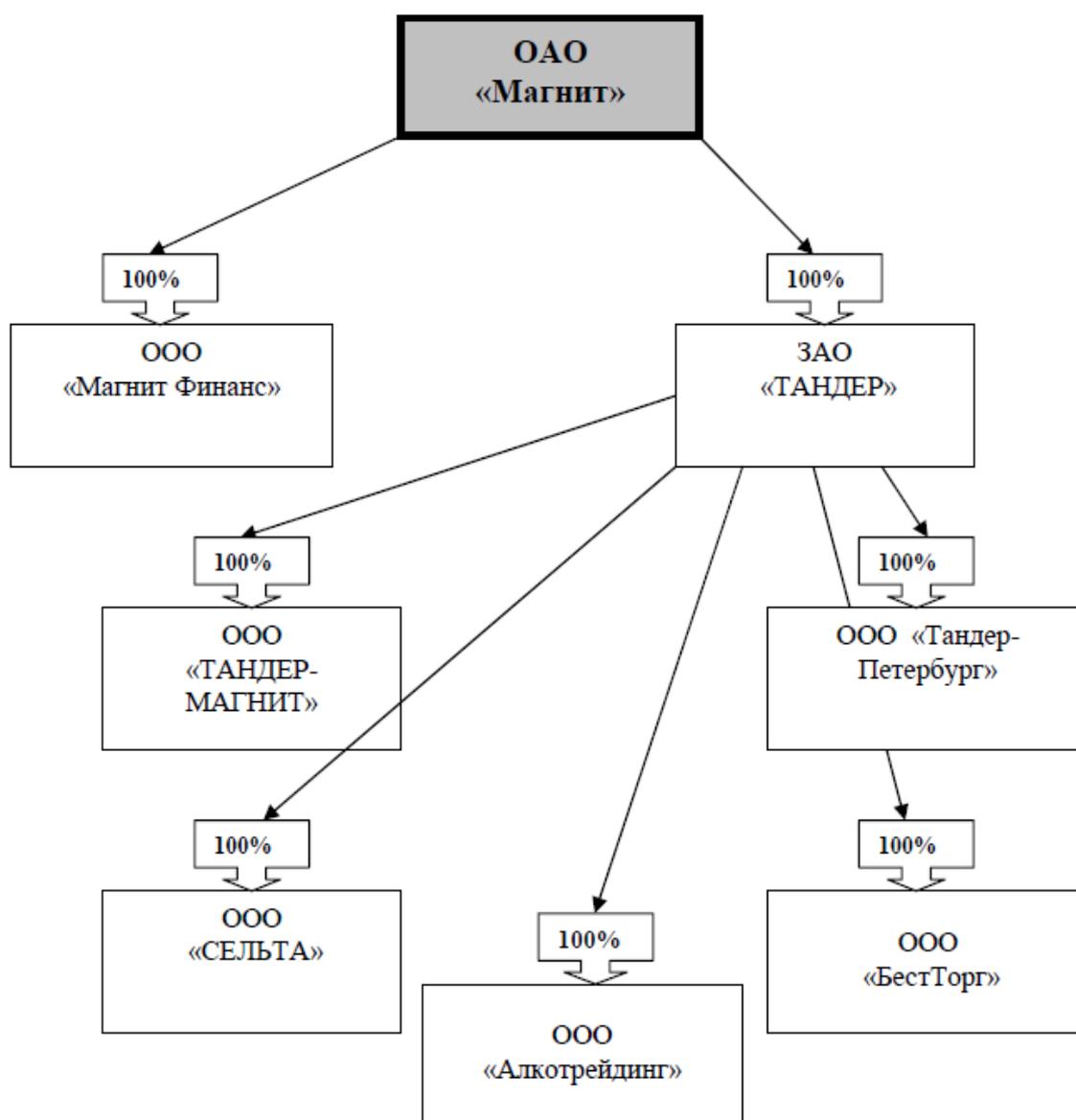


Рис. 1. Структура группы компаний «Магнит»¹

¹ Составлено автором по материалам отчетности предприятия

В ЗАО «Тандер» линейно-функциональная организационная структура управления. Она представлена на рис. 2.

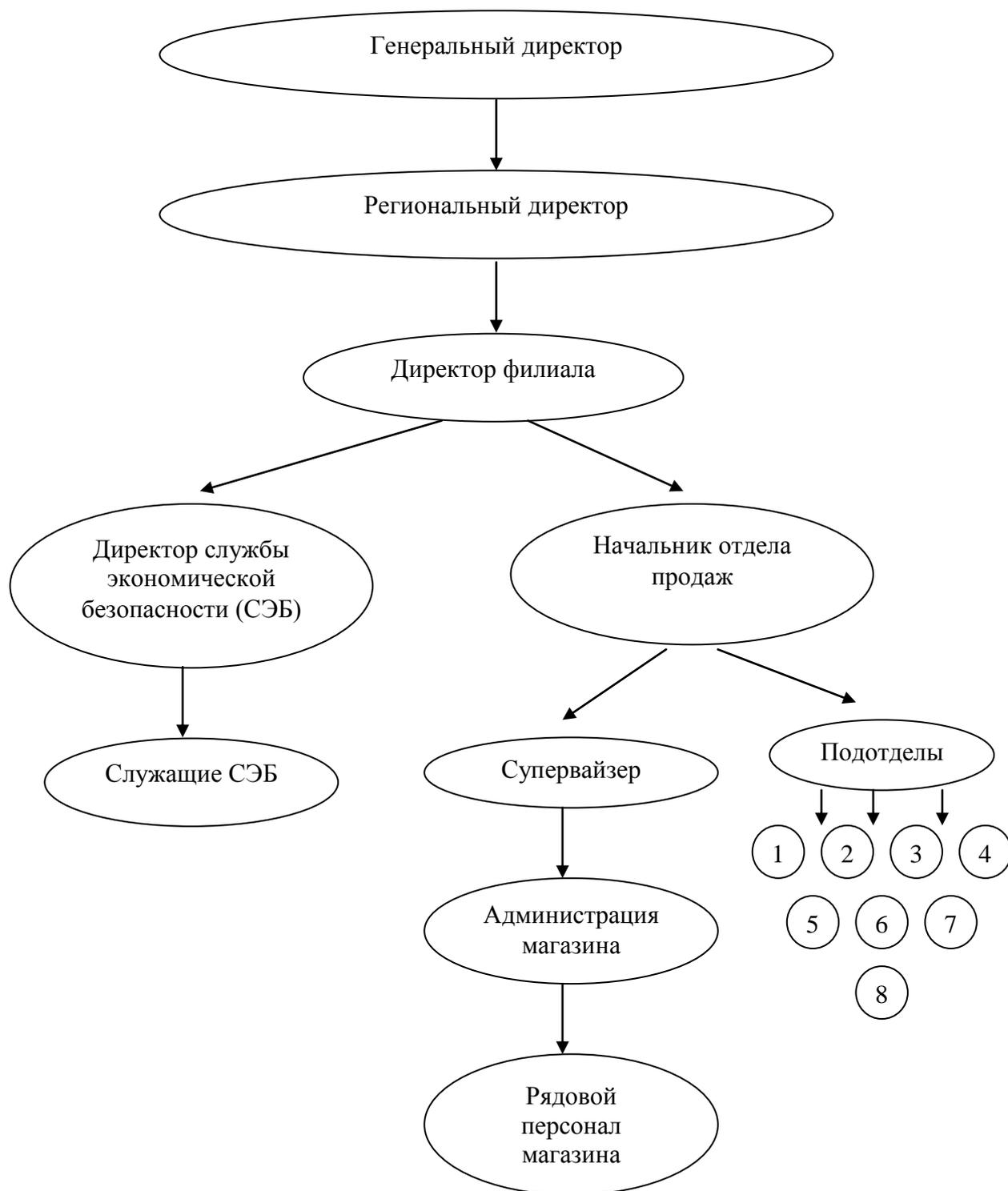


Рис. 2. Организационная структура ЗАО «Тандер»²

Линейно-функциональная структура - это микс линейного и

² Составлено автором по материалам отчетности предприятия

функционального управления. Функциональные звенья теряют возможность принятия решений и прямого руководства нижестоящими подразделениями. Они принимают участие в постановке задач, подготовке решений, оказывают помощь линейному руководителю в исполнении отдельных функций управления.

Так, например, отдел по закупкам занимается поиском поставщиков, подготовкой, разработкой и заключением договоров поставки, которые в свою очередь затем подписываются директором. Основной задачей бухгалтерии является подготовка финансовой отчетности, также утверждаемой директором. Долголетний опыт пользования линейно-функциональными структурами управления показал, что они наиболее рациональны в условиях, когда аппарат управления выполняет рутинные, часто повторяющиеся задачи, и с помощью жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом. В то же время выявились существенные недостатки, среди которых отмечают следующие:

- невосприимчивость к изменениям, особенно под воздействием научно-технического и технологического прогресса;
- жесткость системы отношений между звеньями и работниками аппарата управления, обязанными строго выполнять установленные правила;
- достаточно медленная передача и переработка информации из-за множества согласований (как по вертикали, так и по горизонтали).

2.2 Анализ и оценка эффективности и выявление проблем хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер»

Один из важнейших аспектов работы с контрагентом - выявление его «подводных камней» в его финансовой отчетности. В теории мы рассмотрели основные методы проверки отчетности предприятия, которые дадут нам представление о том, является ли оно успешным либо убыточным.

Рассмотрим показатели актива баланса предприятия ЗАО «Тандер» с

помощью табл. 1.

Таблица 1

Анализ актива баланса ЗАО «Тандер» за 2015 г.³

Актив	На начало года		На конец года		Абсолютное отклонение	Темп роста
	млн.руб.	% к итогу	млн.руб.	% к итогу	млн.руб.	%
1.Имущество	103223,91	100,00	164329,76	100,00	61105,85	159,20
1.1. Имобилизованные активы	60822,30	58,92	92473,47	56,27	31651,17	152,04
1.2. Мобильные активы	42401,62	41,08	71856,80	43,73	29455,18	169,47
1.2.1. Запасы и затраты	19974,59	19,35	29220,03	17,78	9245,44	146,29
1.2.2. Дебиторская задолженность	17056,56	16,52	23800,40	14,48	6743,84	139,54
1.2.3.Краткосрочные финансовые вложения	926,45	0,90	1239,08	0,75	312,63	133,74
1.2.4. Денежные средства и ценные бумаги	3943,40	3,82	17040,17	10,37	13096,77	432,12
1.2.5. Прочие оборотные активы	12,16	0,01	129,45	0,08	117,29	1064,56
1.2.6. НДС	488,45	0,47	427,67	0,26	-60,78	87,56

Бухгалтерский баланс является богатым источником информации, на базе которого раскрывается финансово-хозяйственная деятельность экономического субъекта.

Анализируя актив баланса можно заметить, что темпы роста оборотных активов превышают темы роста внеоборотных активов на 17, 4%, что, в целом, что свидетельствует о мобильности капитала и расширения основной деятельности компании. Рост дебиторской задолженности за год (в нашем случае он увеличился на 39,5%) отражает необходимость более настойчивой работы с дебиторами. В то же время увеличение размера долгосрочных вложений с 11,97 млн.руб. на 1428,09 млн.руб. - это показатель активной инвестиционной политики предприятия, которая, к сожалению, не всегда оправданна, т.к. отвлекаются средства от основной деятельности. Несмотря на то, что запасы увеличились на 52%, их удельный вес в составе мобильных

³ Составлено автором

активов незначительно снизился на 1,6%, то же произошло и с дебиторской задолженностью, которая возросла на 39,5%, но удельный вес уменьшился на 2%.

В то же время, НДС снизился на 12,5%, что говорит об удовлетворительной организации документооборота в компании, высоком качестве налогового учета и закупки товаров у надежных поставщиков. Налоговые риски можно считать невысокими.

Сведения, которые прилагаются в пассиве баланса, помогают определить, какие изменения претерпела структура собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных средств, т.е пассив показывает откуда берутся средства для формирования имущества предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Анализ пассива баланса ЗАО «Тандер» за 2015 г.⁴

Пассив	На начало года		На конец года		Абсолютное отклонение млн.руб.	Темп роста %
	млн.руб.	% к итогу	млн.руб.	% к итогу		
1. Источники имущества	103223,91	100,00	164329,76	100,00	61105,85	159,20
1.1. Собственный капитал	20403,08	19,77	24025,75	14,62	3622,67	117,76
1.2. Заемный капитал	82820,83	80,23	140303,97	85,38	57483,14	169,41
1.2.1. Долгосрочные обязательства	46008,53	44,57	86103,90	52,40	40095,37	187,15
1.2.2. Краткосрочные обязательства	36812,30	35,66	54200,07	32,98	17387,77	147,23
1.2.2.1. Займы и кредиты	5984,80	5,80	5757,84	3,50	-226,96	96,21
1.2.2.2. Кредиторская задолженность	30827,50	29,86	47017,00	28,61	16189,50	152,52
1.2.4. Прочие краткосрочные обязательства	0,00	0,00	1425,23	0,87	1425,23	-

В составе источников образования имущества за отчетный год произошли существенные качественные изменения в сторону значительного увеличения

⁴ Составлено автором

суммы долгосрочных обязательств на 87,2% и краткосрочных обязательств на 47,2%, так же произошло увеличение кредиторской задолженности на 52,5%. Однако, эти изменения не оказали значительного влияния на изменение их доли в структуре валюты баланса.

В составе источников образования имущества собственный капитал уменьшился на 5,2%, а привлеченный увеличился на 5,2%, соотношение собственного и заемного капитала к валюте баланса 80% и 20%, что может привести к проблемам финансовой устойчивости, имеется достаточно высокий риск оказаться в ситуации неплатежеспособности.

Что касается заемного капитала, доля долгосрочных обязательств преобладает над долей краткосрочных обязательств на 40%, это создает основу финансовой устойчивости предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Анализ иммобилизованных активов ЗАО «Тандер» за 2015 г.⁵

Внеоборотные активы	Абсолютная величина млн.руб.		Удел веса %		Отклонения			Влияние структурных сдвигов %
	На начало года	На конец года	На нач. года	На кон. года	В абс. вел. тыс. р.	В уд. веса х %	Относ. ит. %	
1. Нематериальные активы	1,73	1,18	0,00	0,00	-0,55	0,00	-31,79	0,00
2. Основные средства	50800,10	80886,00	83,52	87,47	30085,9	3,95	59,22	95,05
3. Доходные вложения в материальные ценности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Долгосрочные фин. вложения	11,97	1418,23	0,02	0,53	1406,26	1,51	11748,2	4,44
5. Прочие внеоборотные активы	10008,50	10168,06	6,46	1,00	159,56	-5,46	1,59	0,50
Общая величина внеоборотных активов	60822,30	92473,47	100,00	100,00	31651,17	0,00	52,04	100,00

Наглядно рассмотрим динамику изменения внеоборотных средств на рис. 3.

⁵ Составлено автором

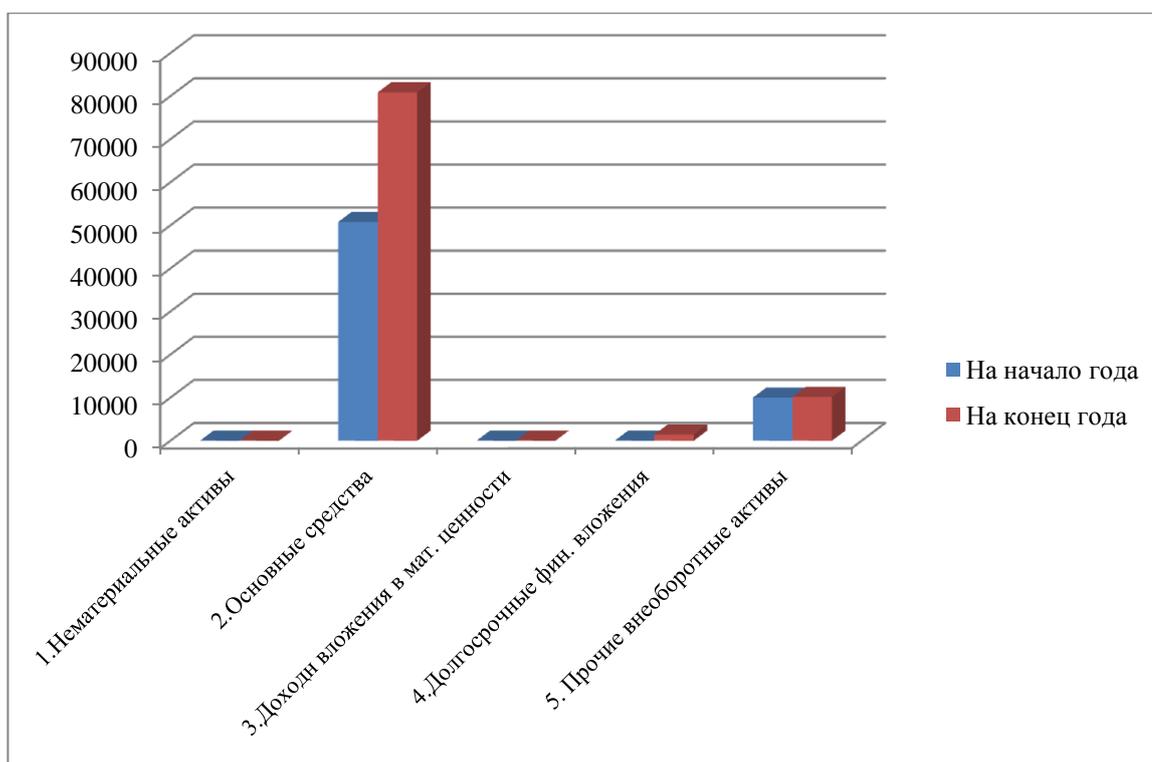


Рис. 3. Динамика изменения внеоборотных активов предприятия⁶

Общая величина внеоборотных активов возросла на 31651,17 млн. руб., рост составил 52%. Это произошло за счет увеличения основных средств на 59,22% или 30085,90 млн. руб. и прочих внеоборотных активов на 1,59%. Резко возросли на 11748% долгосрочные финансовые вложения и в структуре внеоборотных активов стали занимать второе место (4,44%) после основных средств (95.5%).

Проследим динамику изменения оборотных активов с помощью табл. 4 и рис. 4.

Дебиторская задолженность за год увеличилась на 6743,9 млн. руб., что составило 39,5%. Рост краткосрочной дебиторской задолженности составил 6414,4 руб. - это 39%, а рост долгосрочной дебиторской задолженности составил 329,5 млн.руб., это 55, 2%. Удельный вес долгосрочной дебиторской задолженности на конец года возрос на 1,5%, а краткосрочной дебиторской задолженности уменьшился на 1%, что можно охарактеризовать как

⁶ Составлено автором

положительное явление, т.к. долгосрочная дебиторская задолженность предполагает отвлечение денежных средств из оборота на продолжительное время и сопряжена, как правило, с большим риском, чем краткосрочная дебиторская задолженность.

Таблица 4

Анализ оборотных (мобильных) капиталов ЗАО «Тандер» за 2015 г.⁷

Оборотные активы	Абсолютная величина млн.руб.		Удел веса %		Отклонения			Влияние структур. сдвигов
	На начало года	На конец года	На нач. года	На кон. года	В абс. вел. млн.руб.	В уд. веса х %	Относ. ит. %	
1. Запасы	19974,59	29220,02	47,11	40,66	9245,43	-6,44	46,29	31,39
2. Дебиторская задолж. (>12мес)	596,83	926,33	1,41	1,29	329,50	-0,12	55,21	1,12
3. Дебиторская задолж. (<12мес)	16459,74	22874,07	38,82	31,83	6414,33	-6,99	38,97	21,78
4. Краткосрочные финансов. вложен	926,45	1239,08	2,18	1,72	312,63	-0,46	33,74	1,06
5. Денежные средства	3943,40	17040,17	9,30	23,71	13096,77	14,41	332,12	44,46
6. Прочие оборотные активы	500,61	556,63	1,18	0,77	56,02	-0,41	11,19	0,19
Общая величина оборотн. активов	42401,62	71856,30	100,00	100,00	29454,68	0,00	69,47	100,00

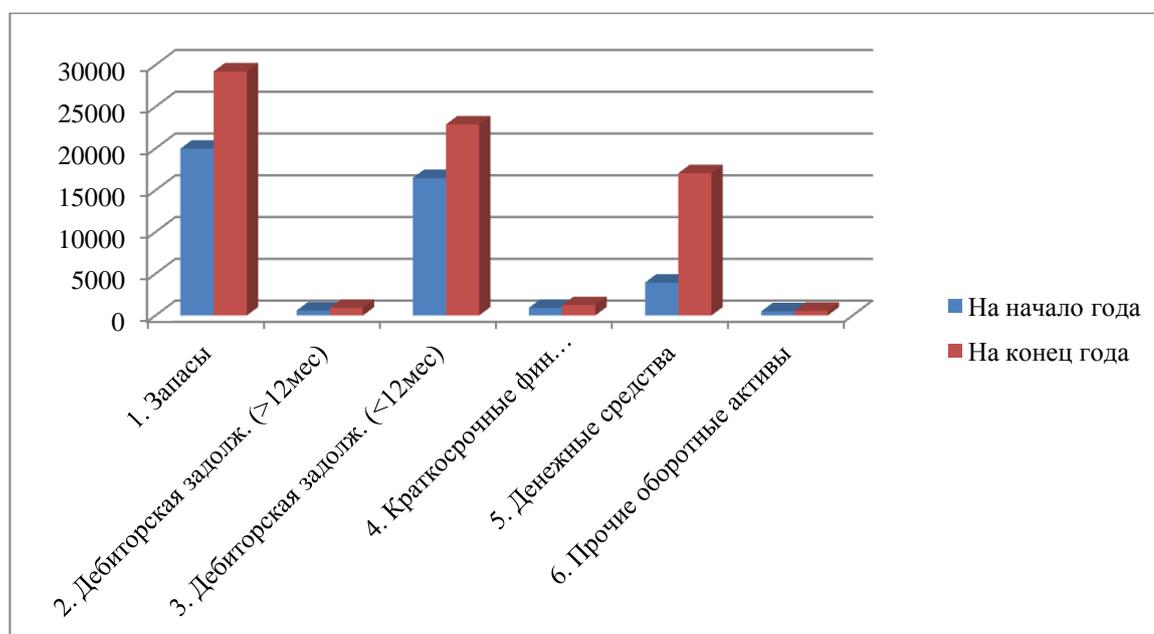


Рис.4. Динамика изменения оборотных активов» ЗАО «Тандер» за 2015 г.⁸

⁷ Составлено автором

⁸ То же

Проанализируем динамику величины запасов и затрат (табл. 5).

Таблица 5

Анализ состояния запасов и затрат ЗАО «Тандер» за 2015 г.⁹

Запасы и затраты	Абсолютная величина млн.руб.		Удел веса %		Отклонения			Влияние структур. сдвигов %
	На начало года	На конец года	На нач. года	На кон. года	В абс. вел. млн.руб.	В уд. веса х %	Отно сит. %	
1.Производственные запасы	886,68	938,60	4,44	3,21	51,92	-1,23	5,86	0,56
2.Затраты в незаверш. пр-ве	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	0,00
3.Готовая продукция	18069,00	26887,64	90,46	92,02	8818,64	1,56	48,81	95,38
4. Расходы будущих периодов	118,46	142,24	4,51	0,49	23,78	-4,02	0,20	0,26
5. Прочие запасы и затраты	900,45	1251,54	4,51	4,28	351,09	-0,22	0,39	3,80
Общая величина запас и затрат	19974,59	29220,02	94,90	95,23	9245,43	0,33	46,29	95,95

Общая величина запасов и затрат увеличилась на 46, 3%, увеличение произошло по всем составляющим. По данным таблицы можно увидеть, что компания практически не имеет труднореализуемые, т.е не ликвидные активы, такие как незавершенное производство.

Проанализируем динамику собственного капитала предприятия (табл. 6).

Таблица 6

Анализ собственного капитала ЗАО «Тандер» за 2015 г.¹⁰

Капитал и резервы	Абсолютная величина млн.руб.		Удел веса %		Отклонения			Влияние структур. сдвигов
	На начало года	На конец года	На нач. года	На кон. года	В абс. вел. тыс. р.	В уд. веса х %	Отно сит. %	
1.Уставный капитал	100,00	100,00	0,49	0,42	0,00	-0,07	0,00	0,00
2.Добавочный капитал	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00
3.Резервный капитал	15,00	15,00	0,07	0,06	0,00	-0,01	0,00	0,00
4.Нераспределенная прибыль	20288,08	23910,74	99,44	99,52	3622,66	0,08	17,86	100,00
Общая величина	20403,09	24025,75	100,00	100,00	3622,66	0,00	17,76	100,00

⁹ Составлено автором

¹⁰ То же

Данные табл. 6 показывают, что в структуре собственного капитала ЗАО «Тандер» произошли незначительные изменения за счет увеличения удельного веса нераспределенной прибыли отчетного года на 3622,66 млн. руб. или на 17,86%.

Наиболее эффективная финансовая деятельность предприятия неосуществима без систематического привлечения заемных средств. Использование заемного капитала помогает существенно увеличить объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечить наиболее эффективное использование собственного капитала, форсировать формирование различных целевых финансовых фондов, а, в итоге - повысить рыночную стоимость организации (табл. 7).

Таблица 7

Анализ заемного капитала ЗАО «Тандер» за 2015 г.¹¹

Заемные средства	Абсолютная величина млн.руб.		Удел веса %		Отклонения			Влияние структурн. сдвигов
	На начало года	На конец года	На нач. года	На кон. года	В абс. вел млн.руб.	В уд. веса х %	Относ ит. %	
1. Долгосрочн заемные средства	46008,53	86103,93	55,55	61,37	40095,40	5,82	87,15	69,75
2. Краткосрочн заемные средства	5984,80	5757,84	7,23	4,10	-226,96	-3,12	-3,79	-0,39
3. Кредиторская задолженность	30827,50	48442,24	37,22	34,53	17614,74	2,70	57,14	30,64
3.1. Задолж. перед поставщиками	28339,84	42076,11	34,22	29,99	13736,27	-4,23	48,47	23,90
3.2. Задолж. перед персон. организ.	1347,04	2229,88	1,63	1,59	882,84	-0,04	65,54	1,54
3.3. Задолж перед бюджетом	900,77	1947,52	1,09	1,39	1046,75	0,30	116,21	1,82
3.4. Прочие кредиторы	239,85	2188,73	0,29	1,56	1948,88	1,27	2,35	3,39
Общая величина	82820,83	140304,0	100,00	00,0	57483,18	0,00	69,41	100,00

Темп роста долгосрочных обязательств превышает темп роста всего заемного капитала, что является предпочтительным. Т.Р (ДО) >= Т.Р (З.К)

Долгосрочные обязательства повышают возможности предприятия, которые являются менее рискованными для него, чем краткосрочные

¹¹ Составлено автором

обязательства. Поэтому, данное неравенство, ведущее к тому, что удельный вес краткосрочных обязательств - 38,6%, а долгосрочных обязательств - 61,4% в составе заемного капитала с позиций сохранения и повышения финансовой устойчивости компании более предпочтительно, чем противоположное неравенство.

На рис. 5 и 6 можно увидеть соотношение собственного и заемного капитала на начало и конец года, которое составляет: 20 и 80% и 15 и 85% соответственно.

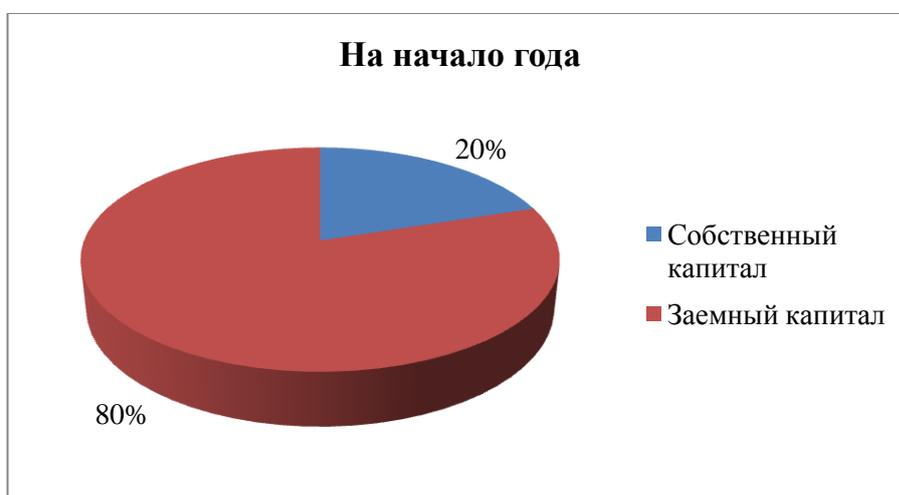


Рис. 5. Структура капитала фирмы ЗАО «Тандер» на начало 2015 г.¹²



Рис. 6. Структура капитала фирмы ЗАО «Тандер» на конец 2015 г.¹³

¹² Составлено автором

¹³ То же

Первая основная проблема, которая встает перед руководством фирмы это как вести бизнес. За счет каких средств, собственных или заемных? Второй трудной задачей является количественное соотношение собственного и заемного капитала.

Решения на данные вопросы кроются во множестве факторов как внешнего (отраслевые особенности, финансовые показатели, конкурентное окружение фирмы и т. д.), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные и долгосрочные цели, задачи и планы компании и многое другое).

Полагается, что организация, которая пользуется в процессе своей хозяйственной деятельности только собственным капиталом, обладает наибольшей устойчивостью.

Тем не менее, такой вариант ведения хозяйственной деятельности со стороны предприятия не будет верен. С точки зрения конкурентной борьбы на рынке не так важно, какими средствами оперирует компаниями: собственными или заемными.

Единственная разница может состоять в вариациях стоимости этих двух категорий капитала. Кредиторы (неважно банки или поставщики товаров и услуг) предъявляют требования по кредиту бизнеса только в обмен на определенный (часто довольно высокий) доход.

При этом даже собственный капитал не будет являться «бесплатным», т.к. вложения совершаются с планами получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании исходной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения).

Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, вторичным.

Динамику изменения краткосрочной и долгосрочной дебиторской

задолженности можно проследить в табл. 8 и на рис. 7 и 8, представленных ниже.

Таблица 8

Состав и структура кредиторской задолженности ЗАО «Тандер» на конец 2015 г.¹⁴

Виды задолженности	На начало года		На конец года		Отклонение (+;-)		Темп роста, %
	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	По сумме, млн.руб.	По уд. весу, %	
1. Долгосрочная кредитор. задолжен.	45138,67	27,54	84201,4	30,96	39062,73	3,42	186,53
1.1 Постав. и подрядч.	0	0	0	0	0	0	-
1.2 Авансы полученные	0	0	0	0	0	0	-
1.3 Расчеты по налогам и сборам	0	0	0	0	0	0	-
1.4 Расчеты по страхов. взносам	0	0	0	0	0	0	-
1.5 Кредиты	14079,85	8,59	30504,33	11,22	16424,48	2,63	216,65
1.6 Займы	31058,82	18,95	53697,08	19,75	22638,26	0,795	172,89
1.7 Расчеты с персон.	0	0	0	0	0	0	-
2. Краткосрочная кредитор. задолжен.	36812,3	22,4599506	52774,85	19,41	15962,547	-3,05	143,36
2.1 Поставщ. и подрядч.	27867,4	17,00	39881,36	14,66	12013,96	-2,34	143,11
2.2 Авансы полученные	472,422	0,29	769,52	0,28	297,097	-0,005	162,89
2.3 Расчеты налогам и сборам	521,756	0,32	1220,23	0,45	698,478	0,13	233,87
2.4 Расчеты по страхов. взносам	379,02	0,23	727,29	0,27	348,271	0,036	191,89
2.5 Кредиты	4850,58	2,96	558,01	0,21	-4292,58	-2,75	11,50
2.6 Займы	1134,21	0,69	5199,832	1,91	4065,622	1,22	458,45
2.7 Расчеты с персоналом	1347,044	0,82	229,78	0,08	-1117,264	-0,74	17,06
2.8 Прочее	239,885	0,15	2188,728	0,80	1948,843	0,66	912,41

По данным таблицы и графиков можно хорошо увидеть увеличение долгосрочной кредиторской задолженности по займам и кредитам. Компания в долгосрочной перспективе не имеет долгов перед поставщиками, персоналом и т.д. Увеличение задолженности по займам и кредитам можно сопоставить с

¹⁴ Составлено автором

увеличением доли заемного капитала у организации, а также увеличения структуры имущества. Данную кредиторскую задолженность можно оценивать как источник краткосрочного привлечения денежных средств. Стратегия организации должна предусматривать возможность их скорейшего вовлечения в оборот с целью рационального вложения в наиболее ликвидные виды активов, приносящие наибольший доход.

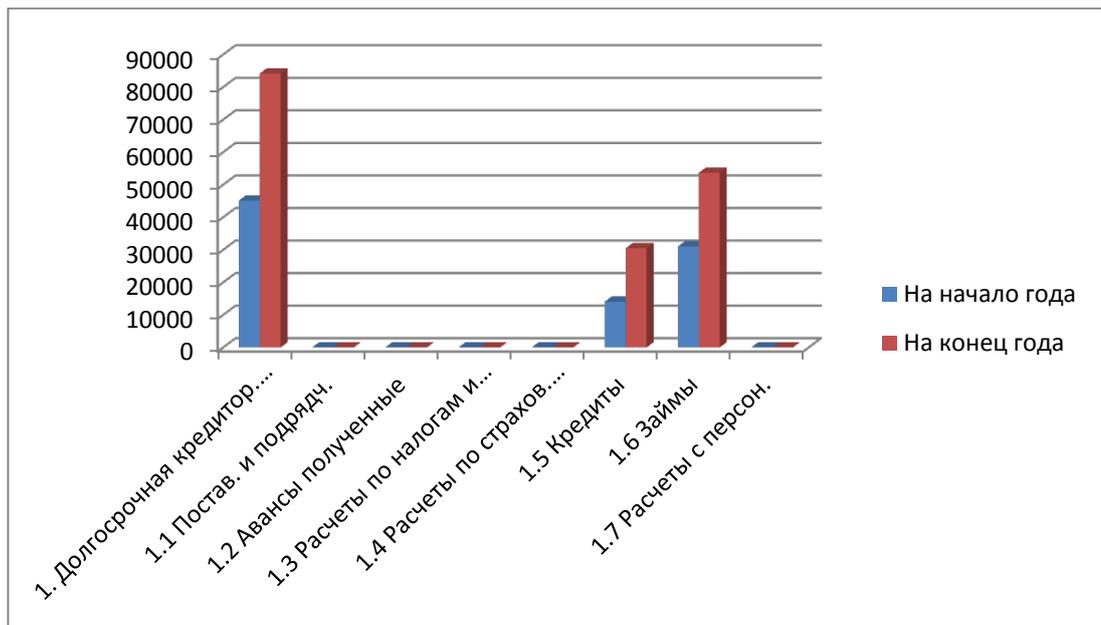


Рис. 7. Динамика изменения долгосрочной кредиторской задолженности¹⁵

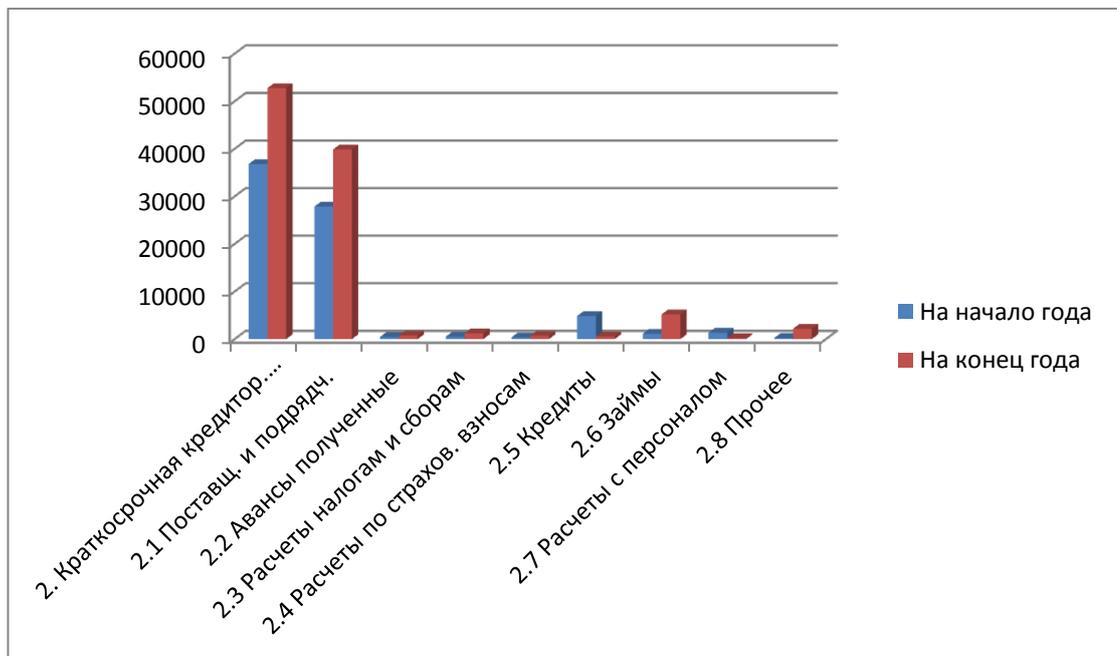


Рис. 8. Динамика изменения краткосрочной кредиторской задолженности¹⁶

¹⁵ Составлено автором

¹⁶ То же

Проанализируем динамику выручки, чистой прибыли и себестоимости (табл. 9).

Таблица 9

Анализ выручки, чистой прибыли и себестоимости ЗАО «Тандер»¹⁷

Показатель	2014	2015	Отклонение	Темп прироста
Выручка от реализации	241427,78	350577,24	109149,46	145,2
Себестоимость товаров	189837,21	266947,27	77110,06	140,6
Чистая прибыль	6974,6	5994,7	-979,9	85,95

Показатель выручки ЗАО «Тандер» увеличился на 45%, при этом сильно повысилась себестоимость продукции, на 40%.

Компанией за 2015 год была получена чистая прибыль в сумме 5994,7 млн., что на 979,953 млн.руб. или на 15% меньше аналогичного показателя за 2014 г. На рис. 9 хорошо видно динамику изменения выручки, себестоимости и чистой прибыли.

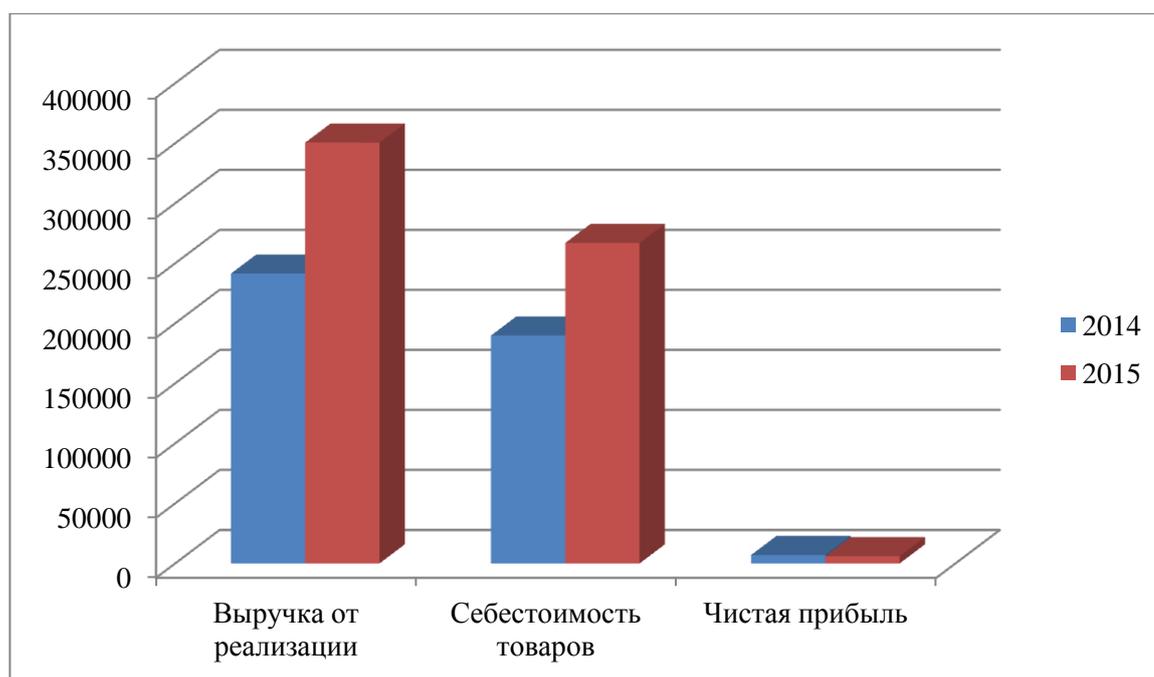


Рис. 9. Динамика изменения выручки, чистой прибыли и себестоимости¹⁸

В 2015 году компания имеет прирост выручки, но чистая прибыль снижается значительно, что происходит за счет увеличения себестоимости

¹⁷ Составлено автором

¹⁸ То же

товаров.

Рассмотрим причины увеличения себестоимости продукции в табл. 10 и динамику роста затрат на рис. 10.

Таблиц 10

Анализ коммерческих расходов ЗАО «Тандер» на конец 2015 г.¹⁹

Статья затрат	Сумма, млн.руб.		Доля в общей сумме затрат	
	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года
Расходы на оплату труда	16346,614	26382,414	0,33	0,35
Расходы на аренду имущества и оплату коммунальных услуг	8549,046	12657,558	0,16	0,18
Транспортные расходы	7981,366	11053,705	0,14	0,17
Налоги и сборы	165,779	224,638	0	0
Амортизация ОС и нематер. активов	3069,191	6010,607	0,08	0,07
Страховые взносы в государств. внебюджет. фонды	4014,314	8420,138	0,11	0,09
Прочие затраты	6812,437	15283,267	0,18	0,14
Итого	46938,747	80032,327	1	1

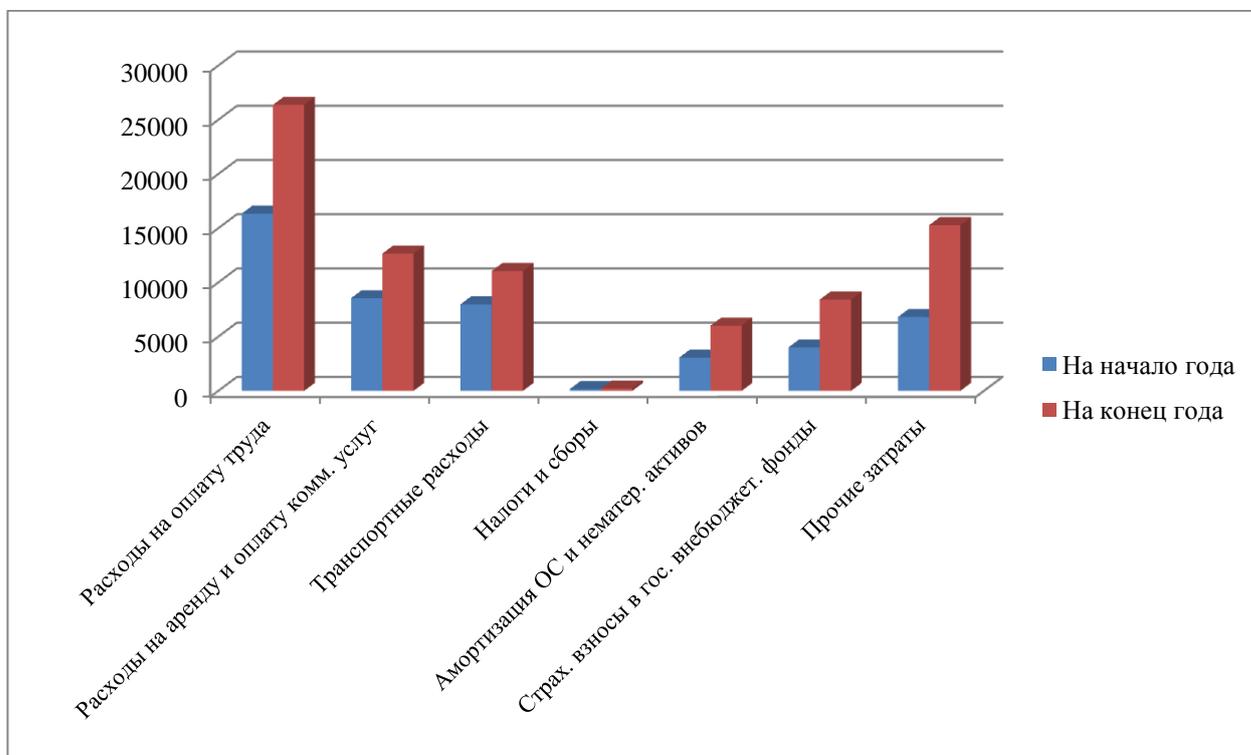


Рис. 10. Динамика роста затрат ЗАО «Тандер» на конец 2015 г.²⁰

¹⁹ Составлено автором

²⁰ То же

Хорошим балансом считается следующий:

1) валюта баланса в конце отчетного года увеличивается по сравнению с началом года;

- темпы роста валюты баланса превосходят уровень инфляции;
- темпы роста валюты баланса не превышают темпов роста выручки;
- темпы роста мобильных активов выше, чем темпы роста необоротных активов;
- темпы роста мобильных активов выше, чем темпы роста краткосрочных обязательств;
- размеры долгосрочных источников финансирования (собственного и долгосрочного заемного капитала) превышают размеры иммобилизованных активов;
- темпы роста долгосрочных источников финансирования (собственного и долгосрочного заемного капитала) превышают темпы роста иммобилизованных активов;
- доля собственного капитала в валюте баланса не ниже 50%;
- размеры дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковые (отклонение не более половины);
- доли дебиторской и кредиторской задолженности приблизительно одинаковые;
- темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности приблизительно одинаковые;
- в балансе нет непокрытых убытков.

В нашем случае, бухгалтерский баланс отвечает семи пунктам против четырех. К сожалению, темпы роста валюты баланса (59,2%) превышают темпы роста выручки (44,2%) на 15% (пункт 3). Касается доли собственного капитала в валюте баланса, которая должна быть не менее 50%, в нашем случае она составляет на начало года- 20%, на конец года- 14%, что не удовлетворяет пункту 7. Так же размеры дебиторской и кредиторской задолженности не являются приблизительноными, размер дебиторской задолженности составляет

139,54%, а размер кредиторской задолженности 57, 14%. Этот пункт так же не удовлетворяет условию «хорошего» баланса. В целом, по большей части пунктов, баланс ЗАО «Тандер» является удовлетворительным и отвечает требованиям остальных семи пунктов.

Ликвидность баланса - это уровень покрытия отдельных статей активов, расположенных по степени убывания уровня ликвидности, соответствующими статьями пассивов, которые расположены по принципу убывания надобности их возврата (табл. 11).

Таблица 11

Анализ ликвидности баланса предприятия за 2015 год²¹

АКТИВ	На начало года	На конец года	ПАССИВ	На начало года	На конец года
Наиболее ликвидные активы - А1	3943,4	17040,17	Наиболее срочные пассивы - П1	30827,50	47017,00
Быстрореализуемые активы - А2	37031,15	53020,43	Краткосрочные пассивы - П2	5984,80	7183,07
Труднореализуемые активы - А3	500,6	1795,63	Долгосрочные пассивы - П3	46008,53	86103,90
Постоянные активы - А4	60822,30	92473,47	Постоянные пассивы - П4	20403,08	24025,75
БАЛАНС	103223,9	164329,7	БАЛАНС	103223,91	164329,72

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$A1 \geq P1$, то наиболее ликвидные активы равны наиболее срочным обязательствам или перекрывают их;

$A2 \geq P2$, то быстрореализуемые активы равны краткосрочным пассивам или перекрывают их;

$A3 \geq P3$, то медленно реализуемые активы равны долгосрочным пассивам или перекрывают их;

$A4 \geq P4$, то постоянные пассивы равны труднореализуемым активам

²¹ Составлено автором

или перекрывают их.

Из данных табл. 11 можно сделать вывод, что баланс исследуемого предприятия не является абсолютно ликвидным, потому что не соблюдаются первое и третье неравенство системы, которые предусматривают покрытие краткосрочной и долгосрочной задолженности предприятия его денежными средствами.

Бухгалтерский баланс является ликвидным лишь на 50%. Следует выделить, что добиться абсолютно ликвидного баланса трудно, но возможно способом оптимизации основных финансовых потоков коммерческой организации, которые возникают между ней и кредиторами, инвесторами, покупателями, поставщиками, собственниками.

Равенство же постоянных пассивов и труднореализуемых активов отражает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия.

Однако объективная количественная оценка действительного уровня ликвидности организации может быть дана только на основе расчета системы относительных показателей ликвидности в табл. 12.

Таблица 12

**Анализ динамики текущего уровня ликвидности ЗАО «Тандер» за 2015
год²²**

Коэффициенты ликвидности	На начало года	На конец года	Отклонение	Темп роста	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,15	1,33	0,18	115,65	> 2
Коэффициент быстрой ликвидности	1,01	1,28	0,27	126,73	> 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1	0,3	0,2	300	$0.2 < K \leq 0.7$

По данным нашей таблицы коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного значения «2». Однако есть положительная тенденция, за

²² Составлено автором

отчетный период он возрос на 0,18 и стал составлять 1,33 вместо 1,15. Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов и показывает сколько рублей оборотных активов приходится на 1 рубль текущих обязательств. Компания ЗАО «Тандер» не погашает свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов, а так же если текущие активы не больше по величине текущих обязательств, организация может быть рассмотрена как находящаяся в предкризисном состоянии. В нашем случае мы видим понижение значения данного коэффициента, а значит предприятие не может погашать свои текущие обязательства за счет текущих активов.

Рассмотрим коэффициент быстрой ликвидности, который показывает способность компании погашать краткосрочные обязательства за счёт оборотных активов. В большинстве современных работ, посвященных анализу отчетности, приводится ориентировочное нижнее значение показателя быстрой платежеспособности 0,7- 1. В нашем случае данный коэффициент выше нормативного значения. К концу года показатель быстрой ликвидности вырос на 0,27 с 1,01 до 1,28, его рост составил 26,7%.

Коэффициент абсолютной ликвидности с начала года резко возрос на 300% и стал составлять 0,3, что укладывается в нормативное значение. Он является одним из самых важных из финансовых показателей, его рост произошел за счет увеличения денежных средств. Нормативным считается значение коэффициента более 0.2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия.

Цель анализа финансовой устойчивости - оценить способность компании погашать свои обязательства и сохранять права владения в долгосрочной перспективе, представить выбранные компанией принципы распоряжения собственным капиталом (табл. 13).

Платежеспособность полагает, что у предприятия имеются денежные средства и их эквиваленты в достаточном количестве для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Коэффициент общей платежеспособности определяется как отношение

собственного капитала к сумме долгосрочных и краткосрочных обязательств и имеет нормативное значение >2 .

Таблица 13

Анализ динамики показателей финансовой устойчивости компании ЗАО «Тандер» за отчетный период²³

ПОКАЗАТЕЛИ	На нач. года дол/ед.	На конец года дол/ед.	Нормат. знач дол/ед.
1. Коэффициент общей платежеспособности	0,25	0,17	>2
2. Коэффициент автономии	0,25	0,18	>1
3. Коэффициент маневренности	0,27	0,73	$>0,5$
4. Коэффициент обеспеч. ТА СОС	0,05	0,11	$>0,1$
5. Коэфф. обеспеч. запасов собств. источн. финансир.	0,28	0,6	$>0,5$
6. Коэфф. обеспеч. долгосрочных инвестиций	0,66	0,66	Не нормир., не может быть >1
7. Коэффициент иммобилизации	0,59	0,56	Не нормир.

Коэффициент автономии определяется как отношение собственного капитала к долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам.

Полученные значения коэффициента общей платежеспособности и коэффициента маневренности не удовлетворяют нормативу и к концу года становятся меньше на 0,08 и 0,09 соответственно. Этот факт можно объяснить превышением заемного капитала над собственным, а так же роста долгосрочных обязательств перед финансовыми учреждениями и краткосрочных обязательств перед поставщиками и подрядчиками.

Коэффициент маневренности имеет нормативное значение более 0,5 и показывает какая часть собственного капитала идет на формирование текущих активов и рассчитывается как отношение суммы собственных оборотных средств к собственному капиталу. К концу года коэффициент маневренности увеличился с 0,27 до 0,73, где конечное значение даже превысило норматив, что связано с увеличением мобильных активов.

Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными

²³ Составлено автором

оборотными средствами рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к текущим активам и имеет норму более 0,1. Данное значение к концу года удовлетворяет нормативному, что так же связано с увеличением оборотных активов к концу года.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования определяется как отношение чистых оборотных активов к сумме запасов, что в нашем случае чистые оборотные активы значительно превышают запасы и к концу года удовлетворяет нормативному значению более 0,5.

Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций рассчитывается как отношение постоянных активов к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств и демонстрирует, какая часть инвестированного капитала, определяющегося из собственного капитала и долгосрочных обязательств, введена в основные средства.

Коэффициент иммобилизации находится соотношением постоянных и текущих активов. Этот показатель показывает степень ликвидности активов и тем самым возможность отвечать по текущим обязательствам в будущем.

Значение коэффициента иммобилизации во многом определяется отраслевой спецификой организации. В настоящее время не имеется никакой статистической базы для определения рекомендуемых значений, например, для пищевой промышленности этот коэффициент обычно меньше 1. В целом можно сказать, что чем ниже значение коэффициента, тем больше доля ликвидных активов в имуществе организации и тем выше возможности организации отвечать по текущим обязательствам.

Значение анализа деловой активности (оборачиваемости) заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов компании и в выявлении резервов их повышения (табл. 14).

За исследуемый период отмечено небольшое снижение общей оборачиваемости капитала ЗАО «Тандер».

**Анализ динамики показателей деловой активности компании ЗАО
«Тандер» за отчетный период²⁴**

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение (+;-)
1. Фондоотдача, руб.	4,64	4,2	-0,44
2. Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	14,15	14,73	0,6
3. Оборачиваемость запасов, обороты	12,08	11,9	-0,18
4. Оборачиваемость собственного капитала, обороты	11,8	14,6	2,8
5. Оборачиваемость всех оборотных активов	5,7	4,9	-0,8
6. Общая оборачиваемость капитала, обороты	2,3	2,13	-0,17

В динамике также происходит сокращение оборачиваемости собственного капитала, что показывает рост его скорости обращения на 2,8 оборота. Увеличение оборачиваемости говорит о том, что собственные средства предприятия вводятся в оборот.

Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности фирмы возрос на 0,6 оборота. Анализируя остальные показатели, по сравнению с началом года скорость оборачиваемости запасов упала на 0,18, всех оборотных активов на 0,8. Снижение оборачиваемости запасов компании показывает снижение эффективности производства и всё большую потребность в оборотном капитале для компании.

Аналогично, что за исследуемый период снизился и показатель фондоотдачи на 0,44. Причиной этого могло послужить неэффективное использование основных производственных фондов, а так же рост капиталовложений, динамика которых за анализируемый период составила увеличение в 432%.

Рентабельность - показатель экономической эффективности компании, который отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Для оценки финансово-хозяйственной

²⁴ Составлено автором

деятельности организации, аргументированного управления компанией и сокращения издержек используются различные показатели рентабельности. Их можно условно разделить на две группы: рентабельность продаж и рентабельность активов (табл. 15).

Таблица 15

Расчет относительных коэффициентов, характеризующих рентабельность ЗАО «Тандер» за 2015 г.²⁵

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение	Темп роста
Рентабельность активов	6,7	3,6	-3,1	53,7
Рентабельность оборотных активов	16,4	8,34	-8,06	50,85
Рентабельность инвестиций	8,42	4,27	-4,15	50,7
Рентабельность собственного капитала	34,2	24,9	-9,3	72,8
Рентабельность продаж	2,8	1,77	-1,03	63,2

По результатам расчета показателей рентабельности можно сделать вывод об уменьшении прибыльности предприятия ЗАО «Тандер» и ослаблении его финансового благополучия. Об этом свидетельствуют все коэффициенты

Коэффициент рентабельности активов, который показывает, сколько балансовой прибыли получено с рубля стоимости имущества, уменьшился на 53%, чему способствовало уменьшение балансовой прибыли к концу анализируемого года. Коэффициент рентабельности оборотных активов показывает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к оборотным средствам предприятия и снизился практически в 2 раза в течение отчетного периода из-за уменьшения прибыли и благодаря увеличению оборотных средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала, который показывает, сколько прибыли получено с каждого рубля, находящегося в собственности предприятия резко уменьшился на 73% к концу года.

Рентабельность инвестиций имеет аналогичную к другим показателям

²⁵ Составлено автором

тенденцию к уменьшению, хотя финансовые вложения и выросли к концу года, прибыль сильно сократилась. Рентабельность продаж уменьшилась на 1,3 и составила к концу года 63%, что ниже ожидаемого результата из-за выплат пени за несвоевременной оплаты в бюджет и внебюджетные фонды налогов.

Рассчитаем пятифакторную модель коэффициента Альтмана. Данный коэффициент помогает определить склонно ли предприятие к банкротству и с какой долей вероятности (табл. 16).

Таблица 16

Расчет Коэффициента Альтмана для ЗАО «Тандер» за 2015 г.²⁶

	На начало года	На конец года
Коэффициент Альтмана	3,05	2,78

В результате подсчета Z - показателя для конкретного предприятия делается заключение: если $2,99 < Z < 2,77$ - вероятность банкротства не велика от 15 до 20%.

Подводя итог по динамике показателей рентабельности нашего предприятия можно сделать вывод, что предприятие неэффективно использует свои трудовые, денежные и материальные ресурсы, все показатели рентабельности значительно снизились из-за уменьшения чистой прибыли, которая в свою очередь уменьшилась из-за увеличения всех статей затрат. Стоит детально рассмотреть причины снижения одного из важнейших показателей финансовой деятельности организации, а так же найти пути повышения эффективности деятельности предприятия.

Прежде чем приступить к поиску направлений для улучшения финансовой устойчивости предприятия и разработке организационно-финансовых мероприятий, рассмотрим проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выявленные в ходе проведенного нами анализа.

Первое, что хотелось бы отметить - это рост дебиторской задолженности. По анализу актива можно увидеть, что этот рост составил 39,5% за

²⁶ Составлено автором

анализируемый год. Так же произошло увеличение кредиторской задолженности на 52,5%.

В составе источников образования имущества за отчетный год произошли существенные качественные изменения в сторону значительного увеличения суммы долгосрочных обязательств на 87,2% и краткосрочных обязательств на 47,2%.

Так же к негативным факторам можно отнести соотношение заемного и собственного капитала ЗАО «Тандер» в процентном соотношении 80 и 20.

Изучая коэффициенты ликвидности, негативную тенденцию имеет только фактор текущей ликвидности, который показывает сколько рублей оборотных активов приходится на 1 рубль текущих обязательств. В случае нашей организации текущие обязательства значительно превышают мобильные активы и соответственно, предприятие не погашает свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов.

Неудовлетворительное значение коэффициента иммобилизации так же показывает неудовлетворительную возможность ЗАО «Тандер» отвечать по текущим обязательствам.

Полученные значения коэффициента общей платежеспособности и коэффициента маневренности не удовлетворяют нормативу и к концу года становятся меньше на 0,08 и 0,09 соответственно. Этот факт можно объяснить превышением заемного капитала над собственным, а так же роста долгосрочных обязательств перед финансовыми учреждениями и краткосрочных обязательств перед поставщиками и подрядчиками.

Показатель выручки увеличился на 45%. Особой статьей стоит отметить значительное уменьшение чистой прибыли, компанией за 2015 год была получена чистая прибыль в сумме 5994,7 млн., что на 979,953 млн.руб. или на 15% меньше аналогичного показателя за 2014 г.

Уменьшение чистой прибыли произошло из-за того, что себестоимость продукции повысилась на 40%. Подробно рассмотрев статьи затрат можно заметить увеличение издержек по всем статьям.

Уменьшение показателя чистой прибыли отрицательно сказалось и на показателях рентабельности. Все они значительно снизились к концу отчетного периода.

Подводя итог по динамике показателей рентабельности нашего предприятия можно сделать вывод, что предприятие неэффективно использует свои трудовые, денежные и материальные ресурсы, все показатели рентабельности значительно снизились из-за уменьшения чистой прибыли, которая в свою очередь уменьшилась из-за увеличения всех статей затрат

Итак, основные проблемы заключаются:

- в росте дебиторской и кредиторской задолженности, а так же их неудовлетворительном соотношении, размер дебиторской задолженности составляет 139,54%, а размер кредиторской задолженности 57,14%;
- в соотношении собственного и заемного капитала 20% и 80% соответственно;
- в высоком росте текущих обязательств;
- в уменьшении чистой прибыли и увеличении затрат по всем статьям.

Глава 3 Разработка предложений по повышению эффективности хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Тандер»

3.1 Предложения по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Управление дебиторской задолженностью - одна из наиболее актуальных проблем многих российских организаций, в том числе и ЗАО «Тандер».

Анализируя табл. 8, наглядно видно увеличение краткосрочной дебиторской задолженности по поставщикам и подрядчикам. Так же у предприятия имеется наличие просроченной кредиторской задолженности (табл. 17), которая выросла на 21%, это связано с тем, что информацию о задолженности клиентов очень трудно получить из имеющихся документов, только из первичных учетных документов: договоров, выставленных счетов.

Такой компании, как ЗАО «Тандер», имеющей сотни контрагентов в разных географических областях своей деятельности, достаточно трудно уследить за объемом и периодом просроченной кредиторской задолженности. К тому же, очень трудно контролировать добросовестность исполнения обязательств по отдельным контрагентам, невозможно понять какие поставки оплачены, и сколько денежных средств может быть получено в кратчайшие сроки, что значительно влияет на невозможность ЗАО «Тандер» отвечать по текущим обязательствам.

Таблица 17

Просроченная дебиторская задолженность ЗАО «Тандер» за 2015 г.²⁷

Показатель	На начало года	На конец года
Всего	158,184	191,242
Расчеты с покупателями и заказчиками	35,44	22,87
Авансы выданные	87,41	140,417
Прочие	35,3	27,95

Отсутствие системы контроля дебиторской задолженности также может привести к тому, что при увеличении плановых объемов продаж персонал

²⁷ Составлено автором

отдела сбыта в несколько раз увеличивал дебиторскую задолженность, осуществляя авансовые платежи, не контролируя поставку продукции.

На мой взгляд, решением данной проблемы может быть уход от авансовых платежей, допускать частичную предоплату только для очень крупных контрактов, включая различные инвестиционные контракты.

В ходе анализа нашей организации можно увидеть значительное снижение чистой прибыли, на что так же могла повлиять просроченная дебиторская задолженность, а именно ее существование и увеличение к концу отчетного периода привело к увеличению кредиторской задолженности, увеличению доли заемных средств, в свою очередь это привело к пеням и штрафам, дефициту денежных средств, увеличению вероятности «безнадежных» долгов.

Принято считать, что предприятия, опирающиеся в своей хозяйственной деятельности только на собственный капитал, имеют большую финансовую устойчивость. Но это только поверхностное мнение, для ведения конкурентной борьбы не имеет значения, каким капиталом оперирует предприятие, собственным или заемным.

Единственная разница может состоять в вариациях стоимости этих двух категорий капитала. Кредиторы (неважно банки или поставщики товаров и услуг) предъявляют требования по кредиту бизнеса только в обмен на определенный (часто довольно высокий) доход. При этом даже собственный капитал не будет являться «бесплатным», т.к. вложения совершаются с планами получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании исходной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения).

Анализируя табл. 7 «Динамика изменения долгосрочной кредиторской задолженности» можно хорошо увидеть увеличение долгосрочной кредиторской задолженности по займам и кредитам.

Данную кредиторскую задолженность можно оценивать как источник краткосрочного привлечения денежных средств.

Существует несколько вероятных возможностей привлечения заемных средств:

- привлечение средств инвесторов (расширение уставного фонда, совместное ведение бизнеса);
- банковский или финансовый кредит (в том числе выпуск облигаций);
- товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам);
- использование собственного «экономического превосходства».

Из всех вышеперечисленных возможностей притока заемных средств, хотелось бы выделить следующие:

Товарный кредит. Главной положительной отличительной чертой данного вида получения заемных средств является наиболее простой способ привлечения. Товарный кредит, обычно, не требует залога и не связан с большими расходами и длительностью оформления (как, например, инвестиции). В условиях нашей страны товарный кредит между юридическими лицами чаще всего представляет собой поставку товаров по договору купли-продажи с отсрочкой платежа. Изначально, может казаться, что данный «кредит» даётся бесплатно, т.к договор не требует начисления и уплаты процентного (или какого-либо иного) дохода в пользу поставщика. Но нужно заметить, что поставщики отлично сами понимают принципы изменения стоимости денег во времени, и также могут точно оценить размеры «упущенной выгоды» от затормаживания оборачиваемости активов, застывших в дебиторской задолженности предприятия. Поэтому компенсация этих потерь закладывается в цену товаров, которая может варьироваться исходя из сроков данной отсрочки.

Там, где контроль за недополученной прибылью достаточно слабый (госпредприятия, крупные акционерные и промышленные компании) потери, связанные с товарным кредитованием зачастую возмещаются за счет «неформальных» платежей руководству или служащим компании.

Экономическое превосходство. Суть использования достоинств, связанных с собственным экономическим превосходством, заключается в потенциале диктовать и навязывать поставщику (кредитору) свои «правила» игры на рынке и характер договорных отношений.

Экономическое превосходство заемщика перед кредитором может появляться в силу следующих обстоятельств:

- монопольное положение покупателя на рынке
- различия в экономических возможностях, когда совокупные активы покупателя существенно превышают активы поставщика;
- маркетинговые преимущества (например, мелкий или начинающий производитель, стремящийся продвинуть свою продукцию (торговую марку) в сеть крупных супермаркетов или элитных магазинов не может навязывать свои условия или требовать выполнения абсолютно «всех» обязательств, т. к. может оказаться без «полезного» заказчика);
- покупатель «нашел» организационные изъяны в управлении дебиторской задолженностью у кредитора («недостатки» в учете и контроле, юридическая «несостоятельность» и т. д.).

Как правило, ни одна организация не сможет обойтись без, хотя бы малой, кредиторской задолженности, которая всегда будет, вследствие особенностей бюджетных, арендных и прочих периодических платежей: оплаты труда, отгрузок продукции без предварительной оплаты и т. д. Данный вид кредиторской задолженности необходимо принимать, как «неминуемый». Однако, кредиторская задолженность хоть и позволяет временно использовать «чужие» средства в собственном коммерческом обороте, но не имеет принципиального значения, если такие платежи будут исполнены в установленные сроки.

На мой взгляд, компания ЗАО «Тандер», имеющая магазины по всей Европейской части России является привлекательным клиентом для любого поставщика и соответственно имеет возможность диктовать свои условия в процессе межхозяйственных отношений.

3.2 Разработка плана по внедрению новой товарной позиции с целью повышения эффективности хозяйственно-экономической деятельности

Многие гипер- и супермаркеты имеют товары под собственной торговой маркой, для этого они заключают договоры с производителями на особых условиях либо налаживают производство собственных товаров сами.

Товары собственного производства, как правило, дешевле, чем товары-аналоги от крупных производителей. Это происходит за счет меньшей себестоимости товаров, исключая из себя издержки на рекламу и прочие «накрутки».

Магазины «Магнит» формата «У дома» обслуживают разные социальные слои населения, большую часть потребителей составляют люди пенсионного возраста.

Ежедневно, сталкиваясь с вопросом данной категории потребителей о стоимости товаров, возникает мысль о создании социального товара ежедневного спроса под собственной торговой маркой.

В своей дипломной работе я бы хотел бы внести предложение по созданию собственной пекарни для обслуживания магазинов, находящихся в пределах г. Краснодара. Денежные средства для развитие данного проекта будут взяты из нераспределенной прибыли.

Хлеб - один из тех товаров, за которым потребитель ходит в магазины практически ежедневно. Хлеб под собственной торговой маркой будет стоить на несколько рублей дешевле, что будет привлекать потребителей именно в наши магазины.

Ассортимент будущей пекарни предлагаю расширить еще и вариантами нарезки черного хлеба и батончиков.

Так же нужно учитывать критерии, по которым потребитель выбирает товар. В нашем случае наибольшую роль при выборе товара играет цена, это еще раз показывает необходимость «социального» товара первой необходимости (рис. 11).

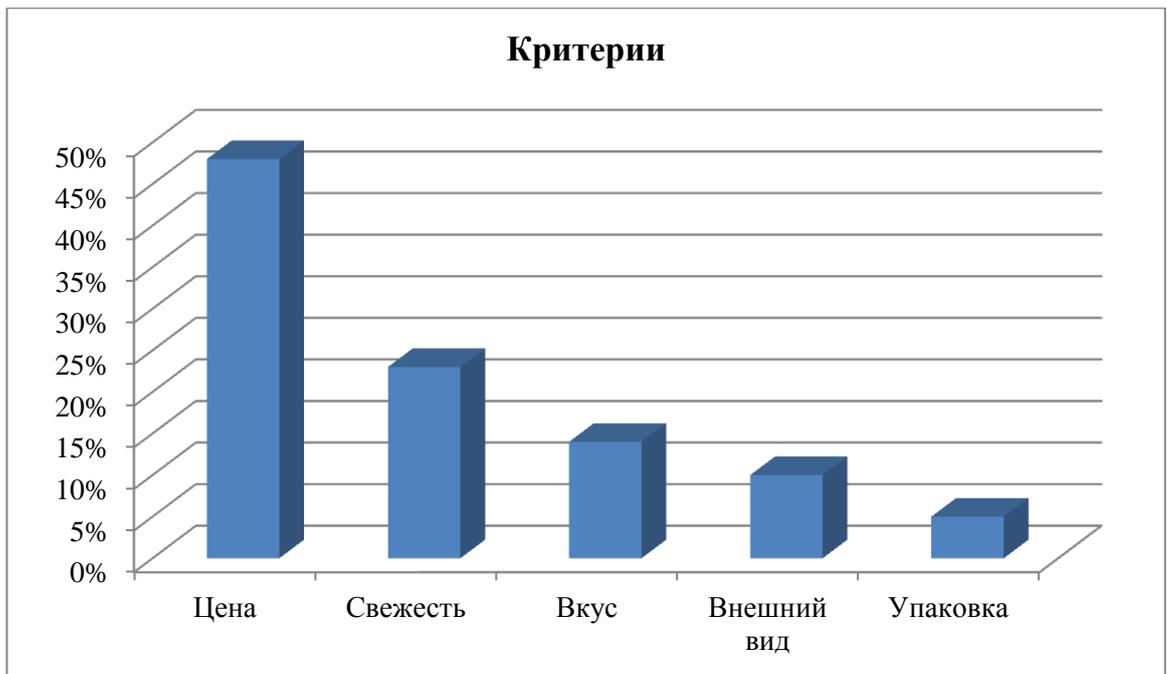


Рис. 16. Критерии выбора хлебобулочного изделия потребителем²⁸

Производственный план. Производственный процесс можно представить в виде следующей схемы: заготовка сырья - выпечка хлеба - отгрузка хлеба - последующая доставка в магазины.

Схема технологического маршрута изготовления хлебобулочных изделий:

- 1) просеивание муки;
- 2) замешивание теста;
- 3) выдержка теста;
- 4) разделение теста на равные куски;
- 5) подготовка теста к тестозакатывающей машине;
- 6) создание формы изделия;
- 7) выдержка заготовки;
- 8) нанесение надрезов;
- 9) выпечка;
- 10) выкладка на лотки.

Перечень необходимого оборудования и расчет его стоимости

²⁸ Составлено автором

представлен в табл. 18.

Таблица 18

Перечень необходимого оборудования для выпечки хлебобулочных изделий²⁹

№ п/п	Наименование оборудования	Суммарная стоимость, руб.
1	Электропечь	500000
2	Набор запасных частей	18800
3	Элеватор	47000
4	Спирально-месильная машина	191320
5	Тестоделитель	34000
6	Раскатывающая машина	156500
7	Автоматическая линия для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий "DPPL 40"	41000
8	Набор инструмента	6000
	Итого	994620

Расчет площади, необходимой для размещения производственного оборудования, представлен в табл. 19.

Таблица 19

Площадь для размещения производственного оборудования³⁰

Вид оборудования	Площадь м²
Печь	8.0
Машина для просеивания муки	3.0
Тестомесильные машины	2.0
Емкость для выдержки теста	1.4
Тестоделитель	0.7
Тестоформовочная машина	1.6
Тестозакатывающая машина	2.6
Стол для выдержки изделий	2.0
Машина для нарезки продукции	1.0
Транспортер	2.4
Всего:	24.7

Суммарная площадь, занимаемая оборудованием, составляет 24.7 м²

С учетом планировки оборудования и обеспечения удобства его обслуживания линейные размеры производственного цеха составят: длина 9.0 м; ширина 7 м; высота 3.2 м. Общая площадь цеха составит 63 м².

²⁹ Составлено автором

³⁰ То же

Так же нужно учесть, что нужно где-то храниться запасам и сырью для хлеба. Для этого так же нужно сосчитать площадь складов:

- Склад муки. Для стабильного производства хлебобулочных изделий необходимо обеспечить запас сырья из расчета недельной производственной программы. для хранения муки требуется помещение площадью 20м² и высотой 3.2 м.
- Склад Готовой продукции. Необходимая площадь для хранения готовой продукции рассчитывается из дневной выработки. И составляет 8 м²
- Склад для прочей дополнительной продукции (дрожжи, тмин, и др.) Площадь склада запасов сырья рассчитана исходя из необходимости хранения недельного запаса сырья. Нужная площадь 6 м².

Общая площадь помещений составит 97 м².

Финансовый план. Очевидно, что для создания наиболее быстрой окупаемости издержек и получения максимальной прибыли требуется более интенсивное использование оборудования.

Вследствие этого мы выберем 2-х сменную работу без выходных и праздников. Продолжительность одной смены 8 часов. Для такой работы необходимы три смены работников, которые будут выходить на работу по скользящему графику (табл. 20, 21).

Таблица 20

Основные характеристики производства³¹

Показатель	Величина
Количество рабочих смен	3
Продолжительность рабочей смены, час	8
Количество смен за рабочий день	2
Количество рабочих дней в месяц	30
Количество хлеба, производимого за смену, батон	5000
Масса батона, кг	0,4
Итого количество продукции в месяц, тонн	120

В документации на хлеб приводится таблица затрат различных составляющих для приготовления 1 тонны готовой продукции на основании

³¹ Составлено автором

которой был произведен расчет стоимости сырья для производства такого количества хлеба (табл. 22).

Таблица 21

Расчет капитальных затрат³²

Статья расходов	Число позиций, шт.	Стоимость за 1 шт., руб.	Суммарная стоимость, руб.
Оборудование: Полный комплект оборудования	1	994620	994620
Прочие расходы: приобретение пакета документации	1	3000	3000
ИТОГО стоимость основных фондов			997620

Таблицы 22

Расчет затрат на сырье (на одну тонну готовой продукции)³³

Вид сырья	Расход сырья на 1 тонну продукции, кг	Стоимость 1 кг сырья, руб.	Стоимость сырья на 1 тонну продукции, руб.
Мука пшеничная в/с	758,2	25	18955
Дрожжи прессованные	30,3	18	545,4
Соль	15,2	8	1216
Сахар	15,2	27	410,4
Маргарин	9	50	450
Улучшитель «Экстра»	5,3	32	169,6
ИТОГО стоимость сырья на 1 тонну готовой продукции			21746,4

Из табл. 22 видно, что стоимость сырья для производства 1 тонны готовой продукции составляет 21746,4 руб.

Рассчитаем себестоимости продукции.

Исходя из расчета, приведенного в табл. 23, общий фонд заработной платы в месяц составляет: $\text{Фзп} = 417000$

От фонда заработной платы производятся начисления налогов на заработную плату:

- в Пенсионный фонд РФ;

³² Составлено автором

³³ То же

- Фонд Социального Страхования (ФСС)
- Федеральное обязательное медицинское страхование.

В сумме эти налоги составляют 24,6%. Таким образом, налоговые отчисления из фонда заработной платы:

$$\text{Нфзп} = 417000 * 24,6\% = 102582$$

Кроме оплаты труда есть и другие статьи расходов, входящих в текущие затраты.

Амортизация основных фондов служит для учета износа оборудования.

Она рассчитывается как 10% в год от стоимости оборудования. В месяц мы получаем 0,8%, что при стоимости основных средств в 997620 руб., что составляет 7981 руб. Помимо амортизации предприятие обязано платить налог на имущество в сумме 2,2% годовых. В месяц это получается 0,183% от стоимости имущества, т.е. 1826 руб.

Еще одной большой статьей расхода является стоимость сырья. Из табл. 22 видно, что для производства 1 тонны продукции необходимо сырье общей стоимостью 21746,4 руб.

В нашем случае при производстве 5000 батонов в смену массой 0.4 кг, в месяц получается объем производства равный:

$$5000 * 0.4 * 2 * 30 = 120000 \text{ кг}$$

Стоимость сырья для производства такого количества хлеба:

$$120 * 21746,4 = 2609568 \text{ руб.}$$

Далее необходимо учесть расходы на арендуемый автомобиль. В них входят такие затраты как стоимость топлива, замены масел, мелкий и крупный ремонт автомашины, замены резины и других запчастей, изнашивающихся в процессе эксплуатации.

Сюда не входят деньги, затраченные на аренду автомашины, которые выплачиваются ее владельцу в размере 12000 руб. в месяц.

Аренда помещения, в котором будет располагаться пекарня, стоит 25000 руб. в месяц.

Кроме того, не стоит забывать о коммунальных расходах, например, на

электроэнергию. При двух сменной работе пекарни это будет около 10000 в месяц.

К ежемесячным расходам следует отнести затраты на обновление сертификата качества. Как уже упоминалось, анализы продукции необходимо производить 1 раз в квартал. Стоимость исследований составляет 3000 руб.

Таким образом, в месяц на эти цели будет расходоваться: $3000/3 = 1000$ руб.

Сложив все статьи расходов мы получаем, что в месяц наши затраты будут составлять: $Сп = 3204957$ руб. (табл. 23)

Таблица 23

Расчет себестоимости продукции исходя из месячного объема производства³⁴

Статья расходов	Количество	Затраты на ед., руб.	Суммарные затраты, руб.
Заработная плата персонала:			
Коммерческий директор	1	30000	30000
Заведующий производством	1	25000	25000
Бухгалтер	1	23000	23000
Пекарь	12	15000	180000
Разнорабочий	9	12000	108000
Водитель	3	17000	51000
ИТОГО фонд заработной платы «Фзп»			417000
Налоговые отчисления от «Фзп»:			
Пенсионный фонд «Нпф»	Фзп	16,6%	69222
ФСС	Фзп	2,9%	12093
ФОМОС	Фзп	5,1%	21267
ИТОГО налоговые отчисления из Фзп «Нфзп»			102582
Амортизация основных фондов «Амфо»	Фо	0,0083	7981
Налог на имущество «Ним»	Фо	0,183	1826
Стоимость сырья	120	21746,4	2609568
Расходы на автомашину (бензин, ремонт)	-		8000
Электроэнергия «Э»	-		10000
Плата за аренду помещения «Ап»	-		25000
Плата за аренду автомашины «Ам»	-		12000
Ежеквартальное подтверждение сертификата качества	-		1000
Непредвиденные расходы	-		10000
ИТОГО Себестоимость реализованной продукции «Сп»			3204957

³⁴ Составлено автором

Расчет выручки продукции.

Отпускная цена батона устанавливается на конкурентоспособном уровне, в среднем по городу -26 руб.

При объеме производства 5000 батонов за смену и двухсменной работе пекарни, месячная выручка будет составлять:

$$\text{Врп} = 5000 * 2 * 30 * 26 = 7800000 \text{ руб. (табл. 24).}$$

Таблица 24

Расчет выручки от реализации продукции³⁵

Показатель	Количество, батоны	Цена, руб.	Сумма в руб.
Выручка от реализации продукции «Врп»	300000	26	7800000

Продemonстрируем расчеты чистой прибыли с помощью табл. 25.

Таблица 25

Расчет прибыли от реализации проекта³⁶

Показатель	Сумма в руб.
Прибыль валовая $P_v = \text{Врп} - \text{Срп}$	4595043
Налогооблагаемая прибыль «Пнал»	4595043
Налог на прибыль 20% от Пнал «Нприб»	919008,6
Остаточная (чистая) прибыль $P_o = \text{Пнал} - \text{Нприб}$	3676034,4

Валовая прибыль рассчитывается, как разница между выручкой и себестоимостью продукции:

$$P_v = \text{Врп} - \text{Срп} = 7800000 - 3204957 = 4595043 \text{ руб.}$$

Так как производственная деятельность облагается налогом на прибыль 20%, то налог на прибыль рассчитывается:

$$\text{Нприб} = 4595043 * 0,2 = 919008,6 \text{ руб.}$$

Отсюда чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, составляет:

$$P_o = \text{Пнал} - \text{Нприб} = 4595043 - 919008,6 = 3676034,4$$

³⁵ Составлено автором

³⁶ То же

Эту прибыль предприятие может использовать на любые нужды. Например, можно расширять производство или выкупить помещение, взятое в аренду. Также можно будет приобрести автомашину для доставки хлеба и сырья в пекарню, чтобы уменьшить текущие затраты.

Рассчитаем насколько эффективны наши вложения в табл. 26.

Таблица 26

Расчет основных показателей эффективности вложений

Показатель	Формула расчета	Величина
Рентабельность продукции	$РП = По/Сп$	1,15
Фондоотдача	$Фо = Врп/Фо$	7,82
Фондоемкость	$Fe = Фо/Врп$	0,13
Затраты на руб. товарной продукции	$Зт = Сп/Врп$	0,41

Наиважнейший критерий, с помощью которого организация определяет приоритет того или иного вида деятельности, это срок окупаемости.

Для проведения расчета этого показателя мы рассчитали все расходы на проект. Кроме того, есть еще ряд показателей, оценивающих производство и показывающих, насколько оно эффективно и рентабельно. Эти показатели приведены в табл. 26

Показатель рентабельности продукции характеризует качество использования оборотных средств и показывает, сколько рублей чистой прибыли дает один рубль оборотных средств. В нашем случае этот показатель принимает вид:

$$Рп = По / Сп = 3676034,4/3204957=1,15$$

Два других показателя характеризуют качество использования основных производственных фондов.

С помощью показателя фондоотдачи можно увидеть, сколько товарной продукции в стоимостном выражении производится основными фондами стоимостью 1 рубль.

$$Fo = Врп / Фо = 7800000 / 997620 = 7,82$$

Это значит, что каждый рубль основных средств производства приносит прибыль 7,82 рубля.

Обратный фондоотдаче показатель - фондоемкость - представляет показывает, какое количество основных фондов участвует в производстве 1 рубля товарной продукции.

$$F_e = \Phi_o / V_{pp} = 997620 / 7800000 = 0.13$$

Следующий показатель характеризует товарную продукцию. Он показывает, сколько затрат вложено в 1 рубль товарной продукции.

$$Z_t = C_{п} / V_{pp} = 3204957 / 7800000 = 0,41$$

Несмотря на большое количество вспомогательных показателей, основным тем не менее остается показатель срока окупаемости инвестиций.

Метод расчета срока окупаемости инвестиций заключается в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Формулируя суть этого метода более точно, то он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных вложений.

Расчет срока окупаемости имеет вид

$$C_{п} / P_o = 3204957 / 3676034,4 = 0,87 \text{ года или } 10,5 \text{ месяца.}$$

Заключение

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации является задачей руководителей, экономистов, учредителей и инвесторов с целью изучения эффективности использования ресурсов и перспектив их дальнейшего вложения. Банковские службы заинтересованы в результатах анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия для оценки условий предоставления кредита и определения степени риска. Поставщикам анализ выгоден для получения денежных средств по договорам. Налоговые инспектора отслеживают анализ для контроля поступлений платежей в бюджет. Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является важным документом, отражающим эффективность размещения и использования его средств. Эти сведения представлены в бухгалтерском балансе предприятия.

Основной целью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является объективная оценка использования финансовых ресурсов, выявление проблем, укрепление финансового положения и повышение платежеспособности организации.

Дипломный проект был написан по материалам предприятия ЗАО «Тандер». Предмет деятельности общества - розничная торговля. Произведя анализ результатов финансово - хозяйственной деятельности ЗАО «Тандер», можно выделить следующие **выводы**:

- 1) Темпы роста оборотных активов превышают темпы роста внеоборотных активов на 17, 4%, что, в целом, свидетельствует о мобильности капитала и расширения основной деятельности компании.
- 2) Рост дебиторской задолженности за год (в нашем случае он увеличился на 39,5%) отражает необходимость более настойчивой работы с дебиторами
- 3) В составе источников образования имущества за отчетный год произошли увеличения суммы долгосрочных обязательств на 87,2% и краткосрочных обязательств на 47,2%, так же произошло увеличение кредиторской

задолженности на 52,5%. Компания в долгосрочной перспективе не имеет долгов перед поставщиками, персоналом и т.д. Увеличение задолженности по займам и кредитам можно сопоставить с увеличением доли заемного капитала у организации, а также увеличения структуры имущества.

- 4) Общая величина запасов и затрат увеличилась на 46, 3%, увеличение произошло по всем составляющим. Компания практически не имеет труднореализуемые, т.е. неликвидные активы.
- 5) В 2011 году компания имеет прирост выручки (45%), но чистая прибыль снижается на 15% по сравнению с 2010г, что происходит за счет увеличения себестоимости товаров на 40%.
- 6) ЗАО «Тандер» не погашает свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов, при этом компания может погашать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов.
- 7) Компания имеет достаточно денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.
- 8) За исследуемый период отмечено небольшое снижение общей оборачиваемости капитала ЗАО «Тандер», также оборачиваемости запасов и оборачиваемости всех оборотных активов.
- 9) Снижение оборачиваемости запасов компании показывает снижение эффективности производства и всё большую потребность в оборотном капитале для компании.
- 10) Снизился показатель фондоотдачи на 0, 44. Причиной этого могло послужить неэффективное использование основных производственных фондов, а так же рост капиталовложений, динамика которых за анализируемый период составила увеличение в 432%.
- 11) По результатам расчета показателей рентабельности можно сделать вывод об уменьшении прибыльности предприятия ЗАО «Тандер» и ослаблении его финансового благополучия. Об этом свидетельствуют все коэффициенты.

В целях улучшения финансового положения компании, увеличения чистой прибыли и привлечения социальной группы населения мною было **предложено** создание собственной пекарни для обеспечения хлебными изделиями под собственной торговой маркой всех магазинов «Магнит» формата «у дома» в г. Краснодар.

Данный проект окупится через 3 месяца. Основным преимуществом проекта станет привлечение все большего числа потребителей. Хлеб под собственной торговой маркой будет стоить намного дешевле продукции местных хлебозаводов, принося при этом чистую прибыль в размере 3676034,4 руб. ежемесячно.

Таким образом, проект, разработанный в данной дипломной работе, способен реально улучшить финансовые показатели деятельности ЗАО «Тандер».

Список использованной литературы

1. Астраханцева И.А., Кукукина И.Г. Учет и анализ банкротств. Антикризисное управление: учеб. пособие. – М.: Высшее образование, 2012. – 360 с.
2. Бабич А.Н., Павлова Л.Н. Финансы: учеб. для вузов. – М.: ФБК-Пресс, 2013. – 759 с.
3. Балабанов А.И., Балабанов Т.И. Финансы: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2011. – 390 с.
4. Балабанов Т.И. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 526 с.
5. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 302 с.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Киев: изд. Эльга, 2011. – 511 с.
7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс. – Киев: Эльга, 2011. – 656 с.
8. Боди З. Финансы: учеб. пособие. Пер. с англ. – Киев: Вильямс, 2012. – 584 с.
9. Большаков С.В. Основы управления финансами: учеб. пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2013. – 365 с.
10. Бродский Б.Е. Антикризисное управление: учеб. – М.: Омега-Л, 2012. – 456 с.
11. Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия (фирмы): учеб. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 600 с.
12. Демчук О.Н., Ефремова Т.А. Антикризисное управление. – М.: Флинта, 2011. - 256 с.
13. Ионова И.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами - М.: ЮНИТИ, 2013. – 534 с.
14. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и

статистика, 2011. – 768 с.

15. Кован С., Мокрова Л., Ряховская А. Теория антикризисного управления предприятием. – М.: Кнорус, 2013. – 384 с.
16. Любушин Н.П., Лещева В.Б. Анализ финансово-экономической деятельности: учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА 2012. – 301с.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 336 с.
18. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 281 с.
19. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. - 10-е изд., - М.: Новое знание, 2014. - 640 с.
20. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учеб. для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 504 с.
21. Тренев Н.Н. Управление финансами: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 495 с.
22. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов. – М.: Зерцало, 2011. – 265 с.
23. Финансовый менеджмент / Под ред. В.С. Золотарева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 323 с.
24. Финансы: учеб. для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. – М.: Перспектива, 2013. – 519 с.
25. Финансы предприятий: учеб. для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 447 с.
26. Финансы: учеб. пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 382 с.
27. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. – М.: Дашков и К^о, 2013. – 352 с.
28. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Теория финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.
29. Экономика предприятия: учеб. / Под ред. Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ,

2013. – 608 с.

30. Экономика предприятия: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Н.Л. Зайцева. – М.: Инфра-М, 2012. – 358 с.