



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»

## **БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

**На тему: Анализ и оценка экономической эффективности функционирования  
предприятия мясоперерабатывающей промышленности (на примере ООО «Торес»)**

**Исполнитель** Кучубина Татьяна Сергеевна

**Руководитель** к.э.н., доцент Шутов Василий Васильевич

**«К защите допускаю»**

**Заведующий кафедрой** \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Туапсе

2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение .....</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1 Теоретические основы эффективности функционирования предприятия .....</b>	<b>7</b>
1.1 Понятие и основы эффективного функционирования предприятия .....	7
1.2 Критерии оценки эффективности функционирования предприятия ....	10
1.3 Эффективность функционирования организаций мясоперерабатывающей промышленности .....	17
<b>Глава 2 Анализ деятельности ООО «Торес» .....</b>	<b>21</b>
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	21
2.2 Анализ показателей деятельности фирмы.....	25
2.3 Оценка эффективности деятельности исследуемого объекта.....	29
<b>Глава 3 Предложения по повышению эффективности функционирования ООО «Торес» .....</b>	<b>45</b>
3.1 Мероприятия по совершенствованию деятельности ООО «Торес» .....	45
3.2 Внедрение и расчет эффективности предлагаемых мероприятий.....	48
3.3 Оценка рисков внедрения мероприятий .....	51
<b>Заключение.....</b>	<b>56</b>
<b>Список использованной литературы .....</b>	<b>61</b>
<b>Приложение.....</b>	<b>64</b>

## Введение

**Актуальность** темы бакалаврской работы обоснована возрастанием роли финансовой составляющей в эффективном управлении предприятиями в условиях национальной и глобальной экономики.

Современные экономические условия характеризуются крайней нестабильностью, и хозяйствующие субъекты вынуждены пересматривать стратегии своего рыночного поведения.

Современные условия хозяйствования предприятий мясоперерабатывающей промышленности характеризуются экономической нестабильностью, которая обусловлена тенденциями глобализации экономических процессов в отраслях хозяйства, необходимостью выполнения правил ВТО, наблюдаемыми кризисными явлениями в экономике страны, изменениями требований покупателей к выпускаемой продукции. Это предопределяет необходимость разработки механизмов адаптации деятельности мясоперерабатывающих предприятий к изменяющимся условиям ведения бизнеса и повышению эффективности их развития.

Решение проблемы повышения эффективности функционирования предприятий мясоперерабатывающей промышленности определило целесообразность научных исследований, направленных на поиск механизмов, позволяющих обеспечить производство необходимым качественным сырьем, повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Важнейшим шагом для устойчивой долгосрочной стратегии развития экономики является применение инструментов финансового анализа как инструмента достижения поставленных финансовых целей хозяйствующими субъектами. Эта проблема имеет особое значение, так как эффективное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики диктует необходимость использования новых подходов к организации финансового управления.

Функции управления финансовой эффективностью предприятия

реализуются системой взаимосвязанных звеньев, которые в совокупности отражают процесс управления развитием. Эффективное функционирование механизма обеспечивается соответствием распорядительных функций, прав, ответственности и ресурсов в процессе формирования и реализации стратегии развития.

Каждое звено продуцирует определенную информацию и информационные связи, которые отражают его функционирование, а взаимодействие между звеньями организационно-экономического механизма несет на себе отпечаток их динамических характеристик.

Эффективность функционирования предприятия мясоперерабатывающей промышленности обладает свойством, которое характеризует стабильность деятельности предприятия и возможность отражать отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов, способность предприятия производить продукцию в объемах, удовлетворяющих потребности населения.

Вышеперечисленными обстоятельствами аргументируется актуальность и выбор темы исследования, направленного на определение теоретических положений и формирование практических механизмов повышения эффективности функционирования предприятий мясоперерабатывающей промышленности.

Степень разработанности проблемы. Существенный вклад в развитие научных направлений, связанных с повышением эффективности функционирования предприятий внесли отечественные и зарубежные ученые: С. Г. Баранчикова; А. И. Бородин; В. Н. Дорман; Ю.И. Ефимычев; В. А. Кожина; Е. Ю. Меркулова; Г.В. Савицкая; Л.С. Сосненко; А. В. Столяренко; О.Н. Хмельницкая; Л. Н. Чечевицына и др. Отраслевым особенностям деятельности предприятий мясоперерабатывающей промышленности посвящены научные работы А.Г. Забашта, Ю.И. Ковалева, Л.С. Кудряшова, М.Б. Кузьмичевой, А.Б. Лисицына, Н.Ф. Небурчиловой, И.П. Вольской, М.Л. Мамиконяна, С.У. Нуралиева, В.И. Тинякова, Е.И. Титова.

**Объектом** работы является общество с ограниченной ответственностью

«Торес». **Предметом** исследования являются экономические процессы, связанные с формированием финансовых результатов в деятельности ООО «Торес».

**Целью** работы является анализ экономической эффективности функционирования предприятия мясоперерабатывающей промышленности и поиск направлений её повышения с помощью механизмов финансового анализа на примере ООО «Торес» г. Туапсе.

Исходя из цели, можно выделить ряд **задач**:

- изучены теоретические основы эффективности функционирования предприятия;
- рассмотрены критерии оценки эффективности функционирования предприятия;
- дана организационно-экономическая характеристика предприятия;
- проанализированы показатели деятельности фирмы;
- дана оценка эффективности деятельности исследуемого объекта;
- разработаны предложения по совершенствованию эффективности функционирования ООО «Торес»

**Структура работы.** В первой главе определены методические аспекты анализа экономической эффективности, рассмотрены понятие, сущность, задачи, классификация анализа деятельности предприятия, изучены критерии анализа деятельности предприятия, выделены методы анализа деятельности предприятия мясоперерабатывающей промышленности.

Во второй главе проведен анализ функционирования ООО «Торес», для чего представлена краткая организационная характеристика предприятия, проведена диагностика деятельности предприятия, выделена оценка эффективности функционирования предприятия.

Третья глава посвящена повышению экономической эффективности деятельности ООО «Торес», в рамках чего разработано мероприятие по совершенствованию технологического процесса, дана оценка экономической

эффективности предложенных мероприятий.

**Теоретическая основа** работы. Проблемы отражены в законодательстве РФ, в работах значительного числа ученых таких как: Аверина О.И., Барсукова М.А., Басовский Л.Е., Великая Е.Г., Чурко В.В., Ефимова О.В., Жилкина А. Н., Иванов И.Н., Казакова Н.А., Ковалев В.В., Колачева Н.В., Быкова Н.Н., Панков В.В., Савицкая Г.В., Сосненко Л.С., Ярыгина Н.С. и многих других.

**Методическую основу** работы составляют общенаучные и частнонаучные методы познания: системного анализа, синтеза, дедукции, индукции, логический, сравнения, диалектический, единства теории и практики.

**Информационной базой** исследования послужила первичная информация о деятельности ООО «Торес» за 2014-2016 годы.

Объем работы составляет 64 страницы, содержит 14 рисунков, 28 таблиц, 12 приложений.

# **Глава 1 Теоретические основы эффективности функционирования предприятия**

## **1.1 Понятие и основы эффективного функционирования предприятия**

Предпринимательская деятельность, или предпринимательство, - это инициативная, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность [29, с.32].

Сущность и понятие эффективности функционирования любого из экономических явлений и процессов (субъектов экономики) заключается в сравнении и оценке результатов конкретной деятельности на каждую единицу затрат, а именно — производственных, финансовых, трудовых, материальных и пр.[28, с.11]

Основным и наиболее адекватным экономическим результатом рыночной и производственной деятельности предприятия с учетом его долговременной перспективы функционирования является достижение и получение максимальной прибыли на вложенный в производство капитал. Исходной точкой для реального увеличения эффективности производства должно явиться соотношение получаемой прибыли и имеющихся при этом затрат [26, с.51].

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов. Экономический эффект – величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат.

Экономическая эффективность – это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами. Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность – величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами [6, с.246].

Можно сформулировать следующее определение понятия эффективности функционирования предприятия: экономическая эффективность - важнейшая экономическая категория, которая характеризует отношение полезного эффекта к затратам на его получение, результативность деятельности предприятия и оптимальное направление будущего развития [10, с.302].

Эффективное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики диктует необходимость использования новых подходов к организации финансового управления [21, с.51].

Функции управления финансовой эффективностью предприятия реализуются системой взаимосвязанных звеньев, которые в совокупности отражают процесс управления развитием. Эффективное функционирование механизма обеспечивается соответствием распорядительных функций, прав, ответственности и ресурсов в процессе формирования и реализации стратегии развития. Каждое звено продуцирует определенную информацию и информационные связи, которые отражают его функционирование, а взаимодействие между звеньями организационно-экономического механизма несет на себе отпечаток их динамических характеристик [20, с.102]. Следовательно, механизм эффективного функционирования предприятия можно определить как систему состояний и процессов, из которых складывается исполнение организацией своего предназначения (приложение 1).

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации [18, с.63].

Экономическое положение хозяйствующего субъекта - это черта его экономической конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), применения денежных ресурсов и денежных средств, выполнения обещаний перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Принято выделять два вида финансового анализа - внутренний и наружный. Внутренний тест ведется сотрудниками фирмы. Наружный тест ведется специалистами, являющимися чужими лицами для фирмы [25, с.106].

Итоги финансового анализа работы фирмы важны следующим группам пользователей:

— менеджеры компаний и в первую очередь финансовые менеджеры. Нельзя управлять предприятием, брать на себя стратегические решения, не принимая во внимание его экономическое состояние;

— владельцы. Отслеживают ответную реакцию от вложенных в предприятие средств, прибыльность фирмы, а также степень финансового риска и возможные издержки собственного капитала;

— кредиторы. Их интересует оценка способности возврата выданных кредитов и способности фирмы, воплотить в жизнь инвестиционную программу;

— поставщики. Для них принципиальна оценка оплаты установленной продукции, произведенных предложений и работ;

— аудиторам. Так как им нужно выявлять финансовые ошибки в функционировании предприятия.

В критериях рыночной экономики бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов является главным средством коммуникации и важным составляющей информационного обеспечения финансового анализа. Каждое предприятие в той или же другой степени каждый день нуждается в добавочных источниках финансирования. В ходе формирования отчетной информации должны соблюдаться определенные ограничения на информацию, включаемую в отчетность [7, с.73].

Уместность и своевременность - способность повлиять на принятие решения пользователем и удовлетворить его интересы в нужный момент или к определенному сроку, т.е. информация, представленная своевременно [30, с.18].

Достоверность - гарантия объективности и правдивости представляемых

данных, что предполагает необходимость указания методов учета, а также процедур учета и оценки, чтобы пользователи могли правильно понимать назначение представляемой информации и проверить ее [28,с.93].

Содержание анализа хозяйственной деятельности как научной дисциплины вытекает, прежде всего, из тех функций, которые он выполняет в системе других прикладных экономических наук.

Необходимой функцией анализа считается научное обоснование текущих и многообещающих намерений. Без основательного финансового анализа итогов работы фирмы за минувшие годы (5-10 лет) и без обоснованных мониторингов на перспективу, без исследования закономерностей становления экономики фирмы, без выявления имевших пространство дефектов и промахов невозможно создать научно обоснованный проект, избрать подходящий вариант управленческого заключения.

## **1.2 Критерии оценки эффективности функционирования предприятия**

Эффективность функционирования любого предприятия во много определяется его способностью приносить необходимую прибыль. В этих условиях практически любой представитель аппарата управления предприятием должен быть хорошим аналитиком [5, с.22].

Экономический анализ финансовых результатов дает максимально точно оценить тактику и работу предприятия и оценить работу руководства и управляющего менеджера.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа [12, с.71].

Рассмотрим на примере нескольких видов анализа [22, с.160]:

- Горизонтальный анализ - сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.
- Вертикальный анализ - влияния каждой позиции отчетности на

результат в целом.

- Трендовый анализ - сравнение каждой позиции в динамике, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Для грамотного ведения бизнеса и управление активами успешного и работающего предприятия.

Управляющий или менеджер предприятия должен иметь в своем распоряжении информационную базу, включающую в себя сведения финансового состояния других фирм, в том числе, будущем партнеров [19, с.86].

Анализ данных полученных из информационной базы о предприятие поможет решить следующие задачи [4, с.116]:

- анализ состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли;
- анализ показателей рентабельности.

Факторный анализ прибыли организации проводят по графику установленному на предприятие, исходя из внутренних документов.

$$\Pi = q - c - y - k, \quad (1.1)$$

где,  $q$  - количества реализованной продукции;

$c$  - себестоимости проданных товаров;

$y$  - управленческих расходов;

$k$  - коммерческих расходов.

Анализ отчетности, помогает финансовому аналитику управлять ресурсами с умом. Получать максимальную прибыль в короткие сроки [24, с.91]. Для того чтобы проанализировать прибыль от реализации продукции, необходимо дать общую оценку изменения прибыли:

$$\pm \Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = \pm \Pi_c \pm \Pi_y \pm \Pi_k \pm \Pi_{ц} + \Pi_q \pm \Pi, \quad (1.2)$$

где,  $\pm \Pi$  - изменение прибыли;

$\Pi_0, \Pi_1$  - прибыль базисного и отчетного периода;

Затем необходимо определить количественное влияние изменений факторов.

Для нахождения значений затратных факторов (с, у, к) следует сравнить себестоимость проданных товаров, управленческие и коммерческие расходы по отчетному периоду и по отчетному период, в ценах и условиях базисного года [11, с.19].

$$\pm \Pi_c = C_{\text{ц.о.оп}} - C_{\text{ц.б.оп}} \quad (1.3)$$

$$\pm \Pi_y = Y_{\text{ц.о.оп}} - Y_{\text{ц.б.оп}} , \quad (1.4)$$

$$\pm \Pi_k = K_{\text{ц.о.оп}} - K_{\text{ц.б.оп}} , \quad (1.5)$$

Влияние цен на прибыль можно определить как разность между выручкой от реализации без косвенных налогов отчетного года и отчетной в ценах и условиях базисного года.

$$\pm \Pi_{\text{ц}} = B_{\text{ц.о.оп}} - B_{\text{ц.б.оп}} , \quad (1.6)$$

где,  $\pm \Pi_{\text{ц}}$  - изменение прибыли за счет изменения цены;

$B_{\text{ц.о.оп}}$  - выручка от реализации продукции отчетного периода;

$B_{\text{ц.б.оп}}$  - выручка от реализации продукции отчетного периода в ценах базисного года.

Чтобы выявить влияние изменения количества реализованной продукции на прибыль, следует определить относительное изменение объема реализации при плановых ценах. Для этого воспользуемся индексным методом.

$$\pm \Pi_q = (J_q - I) * \Pi_{\text{баз}}$$

$$J_q = B_{\text{ц.о.об}} - B_{\text{ц.б.об}} , \quad (1.7)$$

где,  $\pm \Pi_q$  - изменение прибыли за счет изменения количества реализованной продукции;

$\Pi_{\text{баз}}$  - прибыль от продаж базисного года;

$V_{\text{цб.бп}}$  - выручка от реализации продукции базисного года.

Влияние на прибыль изменения в структуре реализованной продукции можно извлечь разными способами. Наиболее популярный и применяемый на предприятии: балансовый метод.

$$\pm \Pi_q = \pm \Pi - (\pm \Pi_c \pm \Pi_y \pm \Pi_k \pm \Pi_u \pm \Pi_q) \quad (1.8)$$

где,  $\pm \Pi$  - изменение прибыли за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции.

Рассмотрим два подхода к оценке эффективности работы предприятия - ресурсный и затратный [9,с.28]. В общем виде показатель экономической эффективности (EFF) выражается формулой:

$$EFF = \frac{EF}{RC} \quad , \quad (1.9)$$

где, EF- величина экономического эффекта;

RC- величина ресурсов или затрат.

Виды базовых показателей и определяют две группы коэффициентов рентабельности [23, с.75].

В зависимости от того, с чем сравнивается выбранный показатель прибыли, выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

- рентабельность капитала;
- рентабельность продаж.

С помощью оценки показателей прибыли до вычета процентов и налогов можно сделать оценку общеэкономической эффективности использования

совокупных ресурсов коммерческой организации посредством расчета аналитического коэффициента, называемого условно коэффициентом генерирования доходов (ВЕР).

$$\text{ВЕР} = \frac{P_{it}}{A} , \quad (1.10)$$

где,  $P_{it}$ - прибыль до вычета процентов и налогов;

$A$  - стоимостная оценка совокупных активов предприятия (итог баланса по активу).

При этом рассчитываются четыре показателя: рентабельность совокупного капитала (ROA), рентабельность собственного капитала (ROE), рентабельность собственного обыкновенного капитала (ROCE) и рентабельность инвестиций (ReturnonInvestments, ROI).

Коэффициент ROA рассчитывается по следующему алгоритму:

$$\text{ROA} = \frac{P_n + \text{АТІС}}{C_1} , \quad (1.11)$$

где,  $P_n$ - чистая прибыль;

$C$  - совокупный капитал (итог баланса по пассиву);

АТІС- проценты к уплате в после налоговом исчислении. Коэффициент ROE рассчитывается по следующему алгоритму:

$$\text{ROA} = \frac{P_n}{E} , \quad (1.12)$$

где,  $E$  - собственный капитал.

Этот показатель представляет интерес для имеющих и потенциальных владельцев обыкновенных и привилегированных акций.

С коэффициентом ROE тесно связан еще один показатель, ориентированный и акционеров, точнее - на владельцев обыкновенных акций.

Алгоритм его расчета таков:

$$ROCE = \frac{P_n - PD}{E - PS}, \quad (1.13)$$

где, PD- дивиденды по привилегированным акциям;

PS- привилегированные акции.

Показатель эффективности использования основных средств, отражающий размер чистой прибыли, приходящейся на единицу измерения стоимости основных средств, рассчитывается по формуле:

$$K_{RFA} = \frac{P_n}{P}, \quad (1.14)$$

где, S - средняя стоимость основных средств.

В первом случае сопоставляют прибыль от реализации и выручку от реализации в целом, во втором - прибыль от реализации и выручку от реализации по продукции конкретного вида. Соответственно рассчитывают три показателя рентабельности продаж: удельную валовую прибыль, англоязычный термин - GrossProfitMargin, GPM; удельную операционную прибыль, англоязычный термин - OperatingIncomeMargin, OIM; удельную чистую прибыль, англоязычный термин - NetProfitMargin. NPM.

$$GPM = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS}{S}, \quad (1.15)$$

$$OIM = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS - OE}{S}, \quad (1.16)$$

$$NPM = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{P_n}{S}, \quad (1.17)$$

где, COGS- себестоимость реализованной продукции;

OE - операционные (управленческие и коммерческие) расходы.

В аналитической практике России чаще всего используется показатель NPM, которые складываются из себестоимости реализации товаров, продукции, работ и услуг, коммерческих и управленческих расходов.

В процессе анализа изучают динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и выявляют факторы, которые оказывают огромное влияние на конечную величину.

Существует большое множество показателей эффективной работы предприятия, выбран один, по мнению финансовых аналитиков, наиболее значимый для организации - рентабельность собственного капитала (ROE) [24,с.92].

В основу приведенной схемы анализа заложена следующая жестко детерминированная трехфакторная зависимость:

$$ROE = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{A}{E}, \quad (1.18)$$

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, ресурсоотдачи и структуры источников средств, авансированных в данное предприятие.

На других стадиях анализа выявляют резервы максимизации прибыли, основными источниками получения являются увеличение объема реализованной продукции, уменьшение ее себестоимости, улучшения качества полученной продукции и продажа ее по более выгодным рынкам сбыта [12, с.71].

Таким образом, можно заключить, что прибыль, как основной результат финансовой деятельности, выполняет определенные функции, для улучшения работы предприятия. В первую очередь она отражает эффект работы предприятия. Прибыль - это основа экономического развития предприятия. Это показатель, характеризующий работу в настоящем и предполагаемом будущем. С прибыли оплачивают обязательства предприятий перед бюджетом, банками и

другими организациями. В данной работе практически будем проводить анализ эффективности структуры (приложение 3).

### **1.3 Эффективность функционирования организаций мясоперерабатывающей промышленности**

Учитывая отраслевые особенности мясной промышленности, определим ее как стратегически значимую отрасль хозяйственной системы России, обеспечивающую продовольственную безопасность страны, поэтому считаем, что эффективность функционирования предприятий мясоперерабатывающей промышленности проявляется в способности производить продукцию в объемах, удовлетворяющих потребности населения, с наименьшими затратами, рационально при этом используя ресурсы.

Спецификой деятельности предприятий мясоперерабатывающей промышленности является то, что они функционируют в динамично изменяющейся внешней среде. На них воздействует множество факторов, которые предопределяют устойчивое развитие, их можно поделить на внешние и внутренние [17, с.85].

Эффективность функционирования предприятия мясоперерабатывающей промышленности является свойством, характеризующим стабильность деятельности предприятия, возможность отражать отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов, способность предприятия производить продукцию в объемах, удовлетворяющих потребности населения, достаточного уровня качества, рационально используя ресурсы, и с наименьшими затратами [13, с.6].

Учитывая специфику и отраслевые особенности мясоперерабатывающей промышленности, считаем необходимым при оценке эффективности функционирования предприятия оценивать показатели, характеризующие производственно-техническую устойчивость, финансовую устойчивость и устойчивость сырьевого обеспечения.

Обобщение результатов различных исследования отечественных

экономистов [13,с.8] по определению сущности устойчивого развития как основы эффективного функционирования предприятий мясоперерабатывающей промышленности, изложенных позволило выделить факторы, обеспечивающие устойчивое развитие предприятий мясоперерабатывающей промышленности, которые представлены на рис. 1.1.



**Рис. 1.1. Факторы, обеспечивающие устойчивое развитие предприятий мясоперерабатывающей промышленности [16,с.136]**

Для предприятий мясоперерабатывающей промышленности актуальным вопросом является возможность адаптации к требованиям ВТО, распространению международных стандартов качества, условиям, обусловленным обостряющейся конкуренцией. По нашему мнению, это возможно с помощью механизмов, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия.

Для реализации поставленных целей организация должна разработать механизмы, соответствующие функциям управления предприятия и

обеспечивающие устойчивое развитие. Механизмы взаимосвязаны между собой и это позволяет говорить о системе механизмов. Система механизмов обеспечения функционирования предприятия мясоперерабатывающей промышленности в целях его устойчивого развития имеет свою специфику, отражающую отраслевые особенности, в общем виде представлена в приложении 2 [15,с.78].

С целью определения экономического содержания организационного механизма обеспечения повышения эффективности функционирования предприятия мясоперерабатывающей промышленности целесообразно выделить в его структуре четыре основных элемента:

- Организация планирования и управления деятельности предприятия - самая главная задача устойчивого развития, поэтому в соответствующем механизме следует определить такие важнейшие направления функциональной деятельности, как формирование стратегии и разработку программ развития, составление бизнес-плана и бюджетов.

- Механизм входного контроля включает такие виды контроля, как ветеринарно-санитарный контроль сырья, контроль по стандартизации и сертификации, определение технологических свойств сырья.

- Механизм рационального использования сырья. Данный механизм обеспечивает распределение сырья по уровням безопасности, предполагающее использование его в различных ассортиментных группах

- Механизм сырьевого обеспечения, действие которого направлено на бесперебойную деятельность организации, позволяющий на основе ранжирования по степени надежности поставщиков с учетом соблюдения сроков поставок и выполнения требований по безопасности и качеству мясного сырья выбрать наиболее предпочтительных.

Таким образом, механизмы обеспечения эффективности функционирования предприятия представляют совокупность методов, позволяющих обеспечить повышение устойчивости сырьевого обеспечения, производственно-технической и финансовой устойчивости, способствуют

совершенствованию бизнес-процессов, а это позволяет обеспечить бесперебойное функционирование и развитие организации как экономической системы [14, с.91].

Наиболее важным аспектом исследования механизмов обеспечения устойчивого развития предприятия является функция адаптации организации к изменениям внешней среды. Для предприятий мясоперерабатывающей промышленности актуальным вопросом является возможность адаптации к требованиям ВТО, условиям, обусловленным обостряющейся конкуренцией, распространению международных стандартов качества.

Особое внимание в системе механизмов обеспечения устойчивого развития предприятия заслуживают организационные механизмы, которые классифицируются как хозяйственные механизмы, действующие на уровне предприятия. За счет эффективного функционирования организационных механизмов предприятие сможет продолжительное время осуществлять различные виды деятельности; выпускать конкурентоспособную продукцию в соответствии с современными требованиями рынка и достижениями научно-технического прогресса, и, как следствие, обеспечить устойчивое развитие предприятия.

## **Глава 2 Анализ деятельности ООО «Торес»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия**

ООО фирма «Торес» - это современное, динамично развивающееся мясоперерабатывающее предприятие. Это предприятие по производству колбасных изделий, мясных деликатесов, мясных и мясорастительных консервов, на его территории действует цех вакуумной упаковки продукции.

Дата регистрации компании - 5 января 1999 года. Организационно-правовая форма (ОПФ) - Общество с ограниченной ответственностью.

Полное наименование организации - общество с ограниченной ответственностью фирма «Торес». Регион - Краснодарский край, г. Туапсе. Адрес - 352800, Краснодарский край, город Туапсе, Морской бульвар, 1. Директор компании - Торосян Георгий.

Месторасположение, земля, имеющаяся инфраструктура, источники ресурсов: производственный комплекс расположен по адресу: Туапсинский район, с. Холодный Родник №5.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности [2], необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, которые определены уставом предприятия.

Основной целью создания ООО «Торес» является получение прибыли [1], основными видами деятельности предприятия являются: переработка, закупка, хранение и реализация животноводческой, сельскохозяйственной продукции и продуктов питания; розничная, оптовая, мелкорозничная и мелкооптовая торговля продовольственными товарами и продукцией производственно-технического назначения.

Свою продукцию ООО фирма «Торес», помимо Туапсинского района, поставляет по всему побережью Краснодарского края от Адлера до Анапы, а также в города и населенные пункты Апшеронского и Белореченского районов и в Республику Адыгея (табл.2.1.).

Таблица 2.1

### Основные покупатели ООО Фирма «Горес» по итогам 2016 г.<sup>1</sup>

Основные потребители продукции/услуг	Доля в объеме реализации, %	Условия расчетов: отсрочка (сколько дней), предоплата (сколько %)	Период сотрудничества
ТС «ТОРЕС»	12,53	Отсрочка 2 дня	9 лет
ЗАО «ГАНДЕР»	13,43	Отсрочка 21 день	7 лет
ИП Тоноян АР	7,13	Предоплата	9 лет
ИП Демерза АВ	0,71	Отсрочка 3 дня	9 лет
ИП Калюжный АН	2,15	Отсрочка 3 дня	5 лет
ИП Олейников А.Я	2,69	Отсрочка 3 дня	5 лет
Всего 3116 покупателей за 2015 год			

Значительную долю (более 58%) в объемах продаж составляет фирменная торговля - открыто 15 фирменных торговых точек в городе Туапсе.

Форма контрактов с поставщиками (рамочные договоры/разовые поставки, краткосрочные/долгосрочные). Основные поставщики представлены в табл. 2.2

Таблица 2.2

### Основные поставщики ООО фирма «Горес»<sup>2</sup>

Наименование поставщика	Наименование сырья	Доля в объеме поставок, %	Условия расчетов: отсрочка, предоплата (%)	Период сотрудничества
ООО МДМ	Фарш птицы	3,79	Отсрочка 3 дня	5 лет
Мясокомбинат «Бабаевский»	Основное сырье (свинина и говядина охлажденная)	15,9	Отсрочка 3 дня	4 года
ООО «Севкавказсервис»	Вспомогательные материалы	3,78	Отсрочка 3 дня	Свыше 10 лет
Мясокомбинат «Каневской»	Основное сырье	21,4	Отсрочка 3 дня	3 года
ООО «Юг Опторг»	Основное сырье	7,66	Отсрочка 3 дня	3 года
Прочие		52,53		

<sup>1</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

<sup>2</sup> То же

Внешние партнеры - важное звено в системе создания и распространения потребительской ценности ООО «Торес». Определение ключевых партнеров (поставщиков) согласовано с политикой и конкретными целями фирмы. Так, например одним из принципов ООО «Торес» является производство высококачественной продукции, в связи с этим ключевыми партнерами нашей фирмы стали положительно зарекомендовавшие себя поставщики такие как «Севкавспецсервис», «Стар Юг», «Белкрас 999», «Кале Нал», «Агро Пак» и другие.

Показатели восприятия потребителями организации, качества продукции и услуг ООО фирмы «Торес» основываются на маркетинговых исследованиях, включающих в себя демографические и экономические исследования, изучение рынка посредников и потребительского рынка, а так же на основе опросов и личных контактов с потребителями.

Систематически, для изучения удовлетворенности потребителей организацией и качеством предоставляемых услуг ООО «Торес» проводятся опросы. Данные опроса за 2016 г представлены в табл.2.3.

**Таблица 2.3**

**Удовлетворенность потребителей организацией и качеством предоставляемых услуг ООО «Торес»<sup>3</sup>**

ВОПРОС	% ответивших		
	ДА	НЕТ	НЕ ВСЕГДА
Удовлетворяет ли Вас производимая продукция ООО «Торес» по качеству	98	-	2
Удовлетворяет ли Вас цена на продукцию ООО «Торес»	80	15	5
Удовлетворяет ли Вас компетентность персонала «Торес»	99	-	1
Удовлетворяет ли Вас услуга доставки продукции ООО «Торес»	95	2	3
Удовлетворяют ли вас сроки исполнения Вашей заявки на продукцию ООО «Торес»	100	-	-
Намерены вы и дальше поддерживать сотрудничество с ООО «Торес»	100	-	-

<sup>3</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Работниками предприятия был проведен анализ потребительского рынка, который заключался в исследовании поведения потребителей на основе методов выявления всех обстоятельств, связанных с реальными и потенциальными партнерами предприятия. Исследования включали в себя:

- анализ всех клиентурных рынков;
- изучение состояния производства мясопродукции местными товаропроизводителями Краснодарского края;
- оценка развития конкуренции на данном потребительском рынке.

На сегодняшний день на исследуемом сегменте рынка у Общества имеется большое количество конкурентов, из которых основными являются:

- ОАО «Сочинский мясокомбинат»;
- Тихорецкий МК;
- Медведовский МК;
- ООО «Ростовский колбасный завод «ТАВР».

Ввиду того, что производство продукции основано на целевых заявках потребителей, принимаемых по телефону, такие опросы проводятся систематически, которые отражены в табл.2.4.

**Таблица 2.4**

**Сравнительный анализ продукции конкурентов ООО «Торес», баллы<sup>4</sup>**

Сравниваемые	Ассортимент	Внешний вид	Цена	Вкусовые качества		
				Вареные колбасы	п/копчен. колбасы	Сосиски сардельки
ООО «Торес»	5	5	4,5	5	4,8	5
Сочинский МК	5	5	4,6	4,8	4,3	4,9
Тихорецкий МК	4	5	4,5	4,5	4,7	4,6
Медведовский МК	5	5	4,8	4,85	4,2	4,5
Тавр	4	5	4,2	4	4,8	4,87

Заниженная удовлетворенность ценой производимой продукции ООО «Торес», связана с повышением цен на сырье и вспомогательные материалы. Но качество колбасных изделий фирмы «Торес» компенсирует эту

<sup>4</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

неудовлетворенность, что подтверждает отзывы потребителей и производимые опросы.

Предприятие ООО фирма «ТОРЕС» имеет линейную организационную структуру, которая строится по принципу подчинения нижестоящего вышестоящему. Еще одним основным принципом является принцип единоначалия. Организационная система ООО фирмы «Торес» представлена в приложении 4.

Бухгалтерский учет на предприятии делится по международным стандартам на финансовый и управленческий. В финансовом формируется информация о затратах и доходах, о дебиторской и кредиторской задолженности, фондах, финансовых результатах, о состоянии имущества.

## **2.2 Анализ показателей деятельности фирмы**

В ходе исследования был проведен сравнительный аналитический анализ бухгалтерского баланса (приложение 5).

Сделав сравнительный аналитический баланс ООО фирма «ТОРЕС» за 2015-2016гг., можно сделать выводы:

- Увеличивается потенциал (возможности) предприятия
- Потенциал предприятия в относительном выражении увеличился по массе применяемых активов на: 16.35%
- Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг увеличилась на 37.9%. При росте потенциала повышается его использование.
- Уменьшились нематериальные актива на 2 тыс.руб.
- Увеличивается доля основных средств в активах с 39.75% до 43.25%.

Структура активов становится более устойчивой к инфляции, т.к. повышается доля основных средств, которые в меньшей степени подвержены инфляции.

– Увеличивается величина медленно реализуемых активов на 3705 т.р. Этот показатель имеет негативное значение в случае продажи, ликвидации предприятия. Для действующего предприятия, если не происходит существенного снижения выпуска (продажи) товаров, продукции, работ, услуг, динамика этого показателя не имеет существенного значения.

– Произошло увеличение общей величины капиталов и резервов на 21416 т.р., т.е. собственных средств предприятия. Положительная тенденция.

– Уменьшается величина заемных средств на 1386 т.р. - тенденция положительная, если не снижается деловая активность.

– Увеличивается величина собственных средств в обороте на 11267 т.р. Тенденция положительная, направлена на повышение деловой активности предприятия.

– В анализируемом периоде имущество увеличилось на 20030 т.р. Повышается потенциал предприятия, исчисленный по имуществу, на 16,35%.

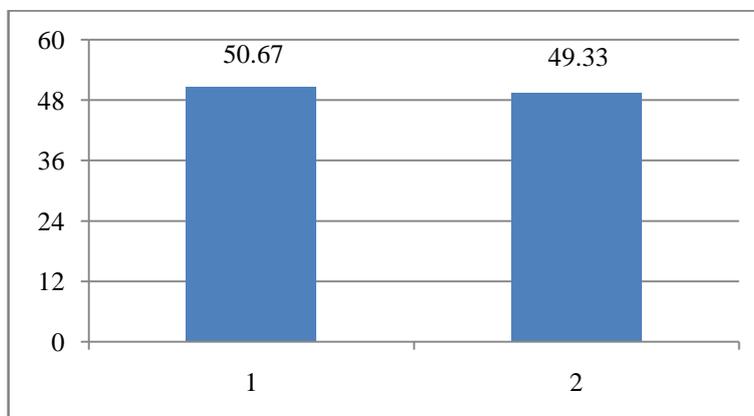
Далее проведем факторный анализ влияния на результирующие показатели.

В анализируемом периоде на изменение активов оказали влияние следующие факторы (рис.2.1):

1. Изменение внеоборотных активов: 50.67 %

2. Изменение оборотных активов: 49.33 %

Баланс факторов: 100 %

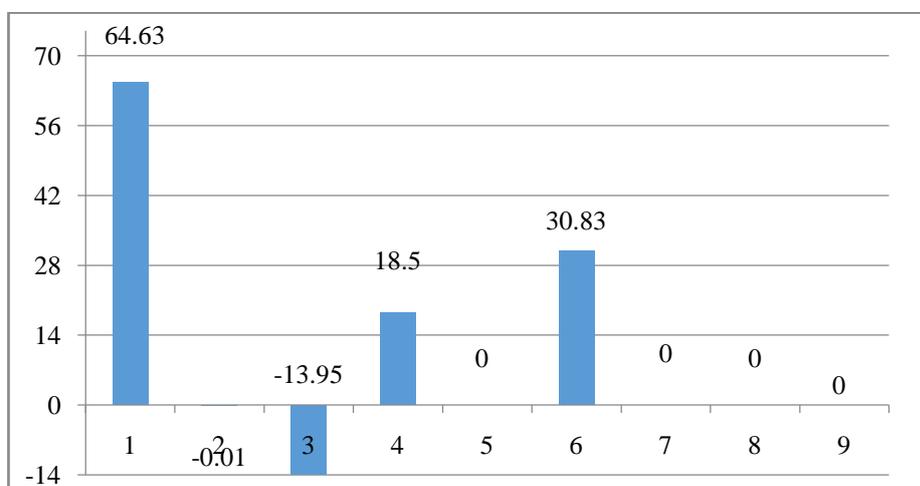


**Рис.2.1. Изменение активов внеоборотных и оборотных активов<sup>5</sup>**

<sup>5</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

Степень влияния частных факторов на изменение активов в анализируемом периоде (рис.2.2):

1. Влияние изменения основных средств: 64.63 %
  2. Влияние изменения нематериальных активов: -0.01 %
  3. Влияние изменения прочих внеоборотных активов: -13.95 %
  4. Влияние изменения запасов: 18.5 %
  5. Влияние изменения дебиторской задолженности (платежи после 12 мес.): 0 %
  6. Влияние изменения дебиторской задолженности (платежи до 12 мес.): 30.83 %
  7. Влияние изменения краткосрочных финансовых вложений: 0 %
  8. Влияние изменения денежных средств: 0 %
  9. Влияние изменения прочих оборотных активов: 0 %
- Баланс факторов : 100 %



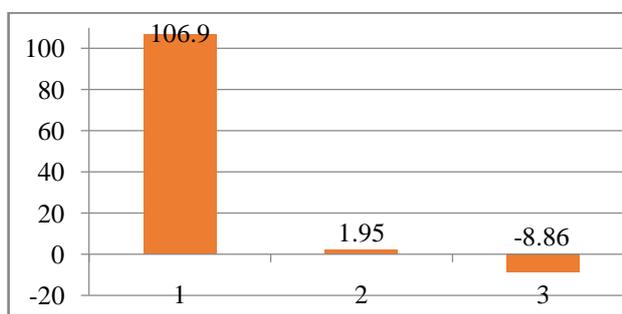
**Рис.2.2. Влияние частных факторов на изменение на изменения активов<sup>6</sup>**

В анализируемом периоде на изменение источников средств (пассивов) оказали влияние следующие факторы (рис.2.3):

1. Изменение капиталов и резервов: 106.92 %

<sup>6</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

2. Изменение долгосрочных пассивов: 1.95 %
  3. Изменение краткосрочных пассивов: -8.86%
- Баланс факторов : 100 %

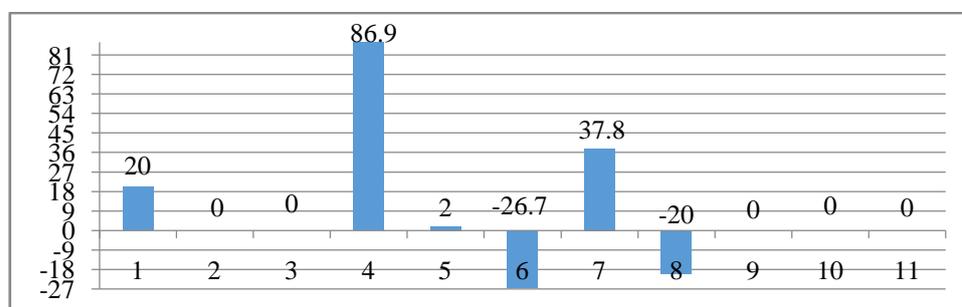


**Рис. 2.3. Изменение источников средств (пассивов)<sup>7</sup>**

Степень влияния частных факторов на изменение источников средств (пассивов) в анализируемом периоде:

1. Влияние изменения уставного капитала: 19,97 %
2. Влияние изменения нераспределенной прибыли (непокрытого убытка): 86.95 %
3. Влияние изменения долгосрочных пассивов: 1,95 %
4. Влияние изменения заемных средств: -26,71 %
5. Влияние изменения кредиторской задолженности: 37,82 %
6. Влияние изменения задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов: -19,97 %

Баланс факторов: 100 % (рис 2.4)



**Рис. 2.4. Степень влияния частных факторов на изменение источников**

<sup>7</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

## средств (пассивов) в анализируемом периоде<sup>8</sup>

Далее проведем анализ качества выпускаемой продукции ООО «ТОРЕС».

Важным показателем деятельности ООО фирмы «ТОРЕС» является качество выпускаемой продукции. Его повышение – одна из основных форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции ООО фирмы «ТОРЕС» всегда способствует повышению спроса на продукцию, а, следовательно, и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен.

Первая задача анализа – изучить динамику перечисленных показателей, выполнения плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку работы фирмы по достигнутому уровню продукции (табл.2.5).

**Таблица 2.5**

### **Анализ обобщающих показателей качества продукции<sup>9</sup>**

Показатель	2015 год	2016 год	
		план	факт
Средневзвешенный балл качества продукции	0,70	0,75	0,74
Удельный вес, %			
продукции высшей категории качества	75,0	76,0	78,0
экспортируемой продукции	29,0	35,0	36,5
забракованной продукции	0,55	0,40	0,50

Как видно из таблицы 2.5, за 2016 год на фирме ООО «ТОРЕС» проделана определенная работа по улучшению качества продукции и повышению ее конкурентоспособности, о чем свидетельствует увеличение удельного веса продукции высшей категории качества на 3 % и экспортируемой продукции на 7,5%.

### **2.3 Оценка эффективности деятельности исследуемого объекта**

<sup>8</sup> То же

<sup>9</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Далее проанализируем основные финансовые результаты. В первую очередь необходимо проанализировать финансовое положение ООО «Торес», для чего проводим анализ ликвидности.

Для определения платежеспособности предприятия с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения (табл. 2.6).

**Таблица 2.6**

**Группировка активов по степени ликвидности<sup>10</sup>**

Показатели	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2015	2016	2015	2016	тыс.руб.	в %	Темп роста
Наиболее ликвидные активы (А1)	5	2	0	0	-3	0	40
Быстро реализуемые активы (А2)	38967	93367	27.33	34.45	54400	7.12	239.61
Медленно реализуемые активы (А3)	33242	35428	23.32	13.07	2186	-10.25	106.58
Труднореализуемые активы (А4)	70340	142203	49.34	52.47	71863	3.13	202.17
Баланс	142554	271000	100	100	128446	0	190.1

Доля быстрореализуемых активов равна 34.45% общей суммы оборотных средств. Медленно реализуемые активы составляют 13.07%.

Группировка активов предприятия показала, что в структуре имущества за отчетный период преобладают труднореализуемые активы (А4) на общую сумму 142203 тыс.руб.

За анализируемый период произошли следующие изменения: доля быстрореализуемых активов увеличилась на 7.12%. Значительно сократилась

<sup>10</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

доля медленно реализуемых активов (-10.25)%. Доля труднореализуемых активов увеличилась на 3.13%.

Далее проводим группировку пассивов по срочности погашения обязательств (табл.2.7).

**Таблица 2.7**

**Группировка пассивов по срочности погашения обязательств<sup>11</sup>**

Показатели	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2015	2016	2015	2016	тыс.руб.	в %	Темп роста
Наиболее срочные обязательства (П1)	25758	47042	18.07	17.36	21284	-0.71	182.63
Краткосрочные пассивы (П2)	17696	46865	12.41	17.29	29169	4.88	264.83
Долгосрочные пассивы (П3)	631	40239	0.44	14.85	39608	14.41	6377.02
Собственный капитал предприятия (П4)	98469	136854	69.07	50.5	38385	-18.57	138.98
Баланс	142554	271000	100	100	128446	0	190.1

Анализ ликвидности баланса за 2016 год (имущественный подход) представим в табл.2.8, рис. 2.5.

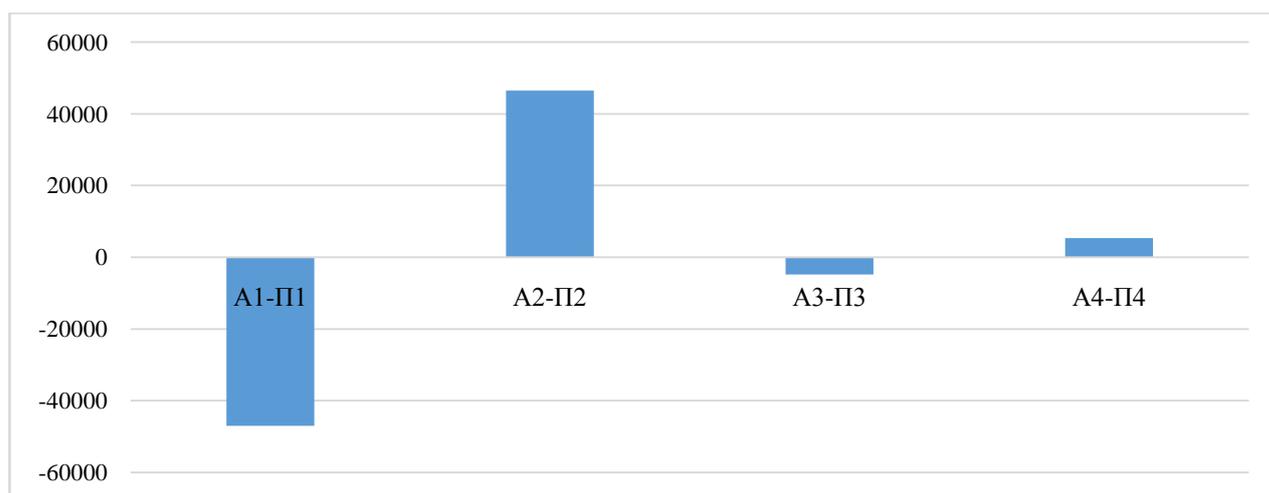
**Таблица 2.8**

**Анализ ликвидности баланса предприятия за 2016<sup>12</sup>**

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=2	П1=47042	$\leq$	-47040
A2=93367	П2=46865	$\geq$	46502
A3=35428	П3=40239	$\leq$	-4811
A4=142203	П4=136854	$\geq$	5349

<sup>11</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

<sup>12</sup> То же



**Рис.2.5. Излишек (недостаток) платежных средств<sup>13</sup>**

В анализируемом периоде у предприятия недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (недостаток 47040 тыс.руб.). У предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы не покрывают долгосрочные пассивы (недостаток 4811 тыс.руб.) Они покрывают лишь 88% обязательств ( $35428 / 40239 * 100$ ). Труднореализуемые активы больше постоянных пассивов, т.е. минимальное условие финансовой устойчивости не соблюдается. Из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется только одно.

Баланс организации в анализируемом периоде не является ликвидным. Проведем расчет коэффициентов ликвидности в табл. 2.9.

**Таблица 2.9**

**Коэффициенты ликвидности<sup>14</sup>**

Показатели	Формула	Значение		Изменение	Нормативное ограничение
		2015	2016		
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/(П1+0.5П2+0.3П3)$	0.5336	0.5492	0.0156	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0.0001	0	-0.0001	0,2 и более. Допустимое значение 0,1

<sup>13</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>14</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/P1$	0.0002	0	-0.0002	0,2 и более
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1+A2)/(P1+P2)$	0.8969	0.9943	0.0974	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(P1+P2)$	1.6618	1.3715	-0.29	не менее 2,0
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	$(A1+A2+A3)/(P1+P2+P3)$	1.6381	0.9601	-0.678	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

Представим наглядно изменение коэффициентов ликвидности на рис. 2.6.



**Рис. 2.6. Изменение коэффициентов ликвидности<sup>15</sup>**

Значение коэффициента быстрой ликвидности оказалось ниже допустимого. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 0.0974.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Вместе с тем, показатель все же находится на уровне, превышающем единицу, что указывает на то, что в

<sup>15</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

течение операционного цикла организация имеет возможность погасить свои краткосрочные обязательства. За рассматриваемый период коэффициент снизился на 0.29.

Поскольку коэффициент текущей ликвидности за 2016 год оказался ниже нормы ( $1.3715 < 2$ ), то необходимо рассчитывать коэффициент восстановления платежеспособности.

$$K_{\text{восст.платеж.}} = (K_{\text{ТЛКп}} + 6/T * (K_{\text{ТЛКп}} - K_{\text{ТЛНп}})) / 2 \quad (2.1)$$

$$K_{\text{восст.платеж.}} = (1.3715 + 6/12 * (1.3715 - 1.6618)) / 2 = 0.6$$

На конец анализируемого периода значение показателя меньше 1, что говорит о том, что предприятие не сможет восстановить свою платежеспособность.

Предприятие имеет очень низкий уровень ликвидности. К тому же большинство коэффициентов ликвидности ниже нормативного значения.

Поскольку в процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность, текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами. Текущая платежеспособность считается нормальной, если соблюдается условие,  $A1 + A2 \geq П1 + П2$  и это свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Текущая платежеспособность за 2016:

$$2 + 93367 < 47042 + 46865$$

На конец анализируемого периода организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 538 тыс.руб. ( $93369 - 93907$ ), на конец периода возможности практически равны обязательствам организации.

Вывод: В целом по всем рассматриваемым периодам предприятие в большей степени оказывалось не платежеспособным.

Перспективная платежеспособность характеризуется условием:  $A3 \geq ПЗ$ .  
Перспективная платежеспособность за 2016 составляет:

$$35428 < 40239$$

Организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 4811 тыс.руб. (35428 - 40239).

Таким образом, можно дать прогноз о вероятной платежеспособности рассматриваемой организации.

Расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности с использованием нормативных скидок на 2016 проведен в табл. 2.10.

**Таблица 2.10**

**Расчет платежного излишка или недостатка<sup>16</sup>**

Актив	На конец периода, тыс.руб.	Пассив	На конец периода, тыс.руб.	Платежный излишек(+) или недостаток, (-), тыс.руб.
1.Наиболее ликвидные активы	2	1.Наиболее срочные обязательства	37633.6	-37631.6
2.Быстро реализуемые активы	92407.6	2.Краткосрочные обязательства	9408.4	82999.2
3.Медленно реализуемые активы	36427.4	3.Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	86473	-50045.6
4.Трудно реализуемые активы	142163	4.Постоянные пассивы	137485	4678
БАЛАНС	271000	БАЛАНС	271000	-

На конец периода организацией выполняется условие текущей платежеспособности, платежный излишек составил 45367.6 тыс.руб. (92409.6 - 47042), возможности превышают обязательства организации в 2 раза.

Перспективная платежеспособность указывает на то, что организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 50045.6 тыс.руб. (36427.4 - 86473). Общая платежеспособность ( $A3-ПЗ+\Delta$ ) составляет:

$$36427.4 - 86473 - 50045.6 = -100091.2 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, можно дать прогноз, что в дальнейшем организация

<sup>16</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

скорей всего окажется платежеспособной.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости организации. Финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей (табл.2.11).

**Таблица 2.11**

**Анализ финансовой устойчивости<sup>17</sup>**

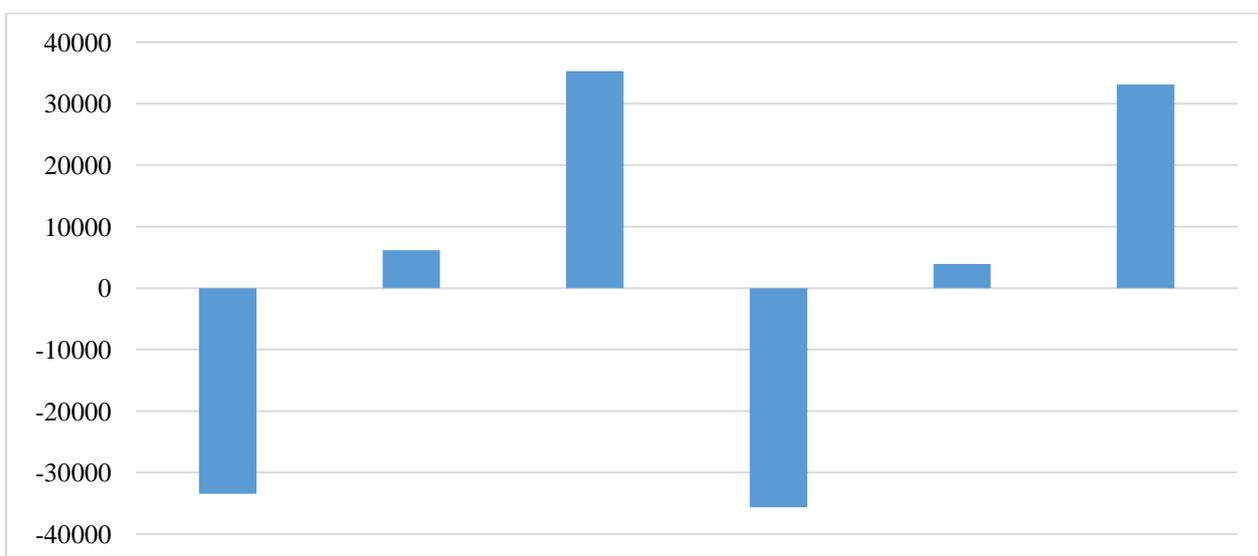
Показатели	Абсолютное значение		Изменение
	2015	2016	
1. Собственный капитал, Кр	98469	136854	38385
2. Внеоборотные активы, ВА	70340	142203	71863
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2)	28129	-5349	-33478

**Продолжение таблицы 2.11**

4. Долгосрочные обязательства, КТ	631	40239	39608
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ, (п.3+п.4)	28760	34890	6130
6. Краткосрочные займы и кредиты, Кт	17696	46865	29169
7. Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа, (п.5+п.6)	46456	81755	35299
8. Общая величина запасов, Z	33242	35428	2186
9. Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС, (п.3-п.8)	-5113	-40777	-35664
10. Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ±ЕМ, (п.5-п.8)	-4482	-538	3944
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, ±Еа, (п.7-п.8)	13214	46327	33113
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	(0;0;1)	(0;0;1)	-

К положительным признакам можно отнести тот факт, что оборотные активы анализируемой организации превышают краткосрочные обязательства, что свидетельствует о способности погасить задолженность перед кредиторами. В ООО «Торес» собственный капитал на 2708 тыс.руб. превышает заемный, что говорит о стабильности компании. Представим отдельные показатели на рис. 2.7.

<sup>17</sup> То же



**Рис. 2.7. Анализ финансовой устойчивости<sup>18</sup>**

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является неустойчивым ( $Z \leq E_c + K_T + K_t$ ), так как в ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств и излишек общей величины основных источников формирования запасов. Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия представим в табл. 2.12

**Таблица 2.12**

**Коэффициенты рыночной финансовой устойчивости предприятия<sup>19</sup>**

Показатели	Формула	Значение		Изменение	Нормативное ограничение
		2015	2016		
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	$E_c/Z$	0.8652	0.9848	0.12	более 1. Оптимально 0.6 – 0.8
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, $K_{з/с}$	$ЗК/ИС$	0.4477	0.9802	0.533	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), $КА$	$ИС/В$	0.6907	0.505	-0.186	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $КМ/И$	$M/F$	1.0266	0.9057	-0.121	1 и более
5. Коэффициент маневренности, $КМ$	$ЕС/ИС$	0.2921	0.2549	-0.0372	Положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, $КП$	$ФИММ/ИС$	0.7143	1.0391	0.325	менее 1
7. Коэффициент реальной	$KP=(COC+ZC+$	0.4906	0.5234	0.0328	

<sup>18</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>19</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

стоимости имущества, КР	ZH)/B				
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, КД	$KД=КТ/(ИС+КТ)$	0.0064	0.2272	0.221	
9. Коэффициент финансовой устойчивости, Ку	$Kу=(ИС+КТ)/B$	0.6952	0.6535	-0.0417	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, Кк	$Kк=ЗК/B$	0.3093	0.495	0.186	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, К <sub>ОС</sub>	$K_{ОС}=ОС/B$	1.3636	1.0626	-0.301	0.1 и более
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$ФУ=1+2КД+КА+1/К_{ЗС}+КР+КП$	5.142	4.5421	-0.6	

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.505 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 50.5%).

Коэффициент финансового левериджа равен 0.9802. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 0.98 руб. заемных средств.

Рост показателя в динамике на 0.533 свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости.

Для комплексной оценки финансовой устойчивости целесообразно использовать обобщенные показатели (табл.2.13)

**Таблица 2.13**

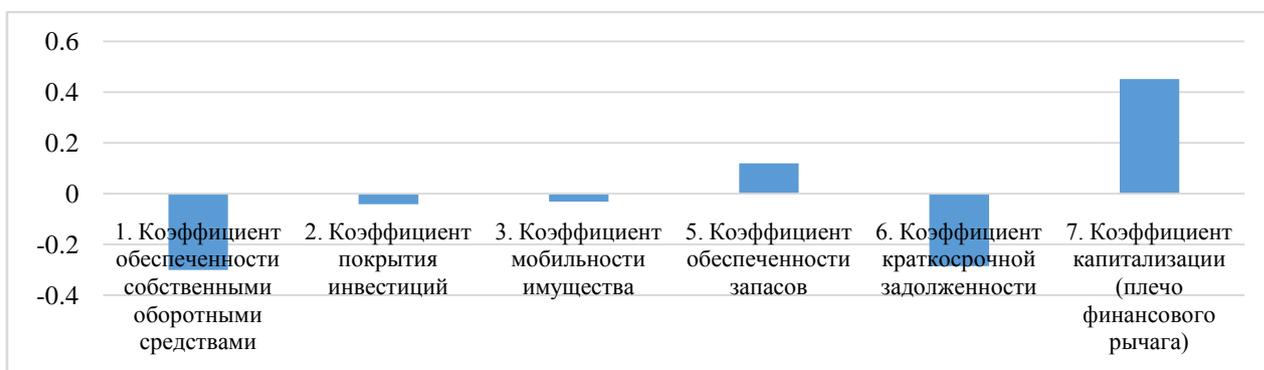
**Показатели финансовой устойчивости организации<sup>20</sup>**

Показатели	Формула	Значение		Изменение	Нормативное ограничение
		2015	2016		
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам	1.3636	1.0626	-0.301	0,1 и более

<sup>20</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

2. Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собс. капитала и дол. обяз. к общей сумме капитала	0.6952	0.6535	-0.0417	0,75 и более
3. Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества	0.5066	0.4753	-0.0313	
4. Коэффициент мобильности оборотных средств	A1/M	0.0001	0	-0.0001	0.17- 0.4
5. Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов: Em/Z	0.8652	0.9848	0.12	0,5 и более
6. Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности	0.9857	0.7	-0.286	0,5
7. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	Заемные средства/ИС	0.1797	0.6319	0.452	меньше 1.5
8. Коэффициент финансирования	Капитал и резервы/Заемные средства	5.5645	1.5826	-3.982	больше 0.7

Изменение основных показателей представим для наглядности на рис. 2.8.



**Рис. 2.8. Показатели финансовой устойчивости организации<sup>21</sup>**

О достаточно устойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 1.0626, т.е. 106.3% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов. Снижение коэффициента составило 0.301. Доля собственных средств в оборотных активах

<sup>21</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

выше 10%, что соответствует нормативам минимального уровня устойчивого финансового состояния. Большинство коэффициентов финансовой устойчивости выше нормативных значений, следовательно, за анализируемый период организация имеет повышенную рыночную финансовую устойчивость. Выполним расчет и сравнительную оценку показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия (табл. 2.14).

**Таблица 2.14**

**Показатели прибыли организации<sup>22</sup>**

Показатели	2016
1. Выручка, V	809336
2. Расходы по обычным видам деятельности	752352
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	56984
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-7753
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	49231
6. Проценты к уплате	1261
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-9275
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5-п.6+п.7)	38695

В отчетном году у предприятия имеется прибыль от продаж в размере 56984 тыс.руб. Рентабельность продаж (валовая маржа) представлена в табл. 2.15. и на рис. 2.9.

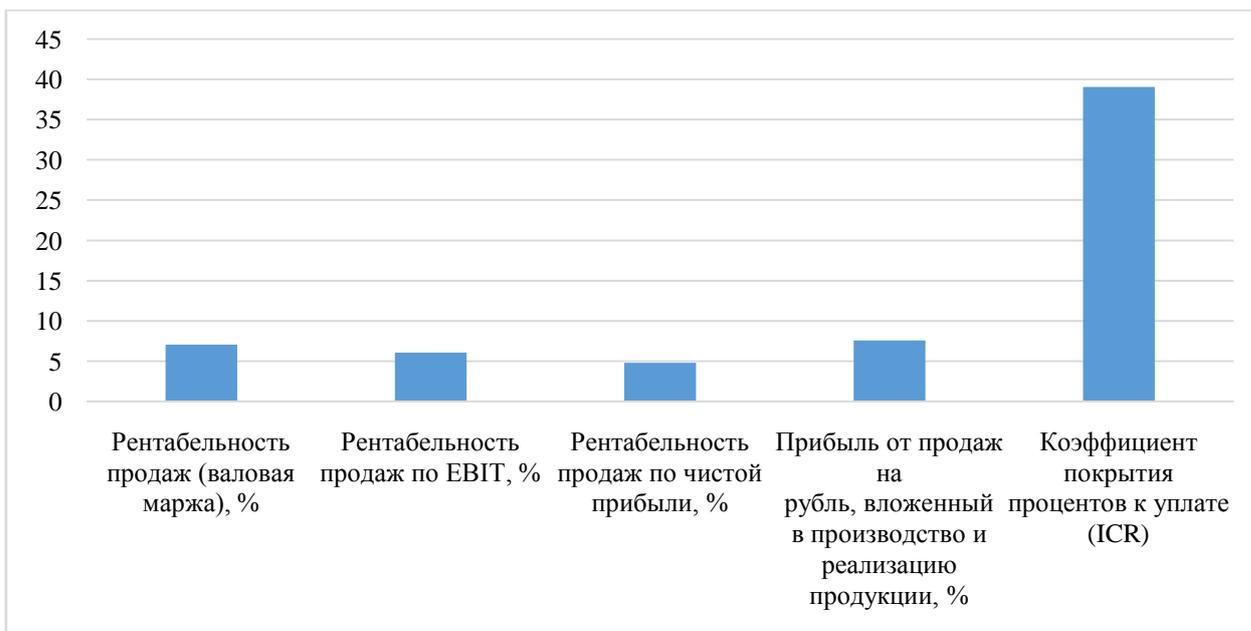
**Таблица 2.15**

**Анализ рентабельности<sup>23</sup>**

Показатели	2016
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	7,04
2. Рентабельность продаж по EBIT, %	6,08
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	4,78
4. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), %	7,57
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	39,04

<sup>22</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

<sup>23</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования



**Рис. 2.9. Показатели рентабельности<sup>24</sup>**

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 7.04% от полученной выручки. Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 4.78%.

Рентабельность капитала представлена в табл. 2.16.

**Таблица 2.16**

**Показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала<sup>25</sup>**

Показатели	Формула	Значение	Нормальное ограничение
1. Рентабельность собственного капитала (ROE)	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала	32.89	Нормальное значение: не менее 16%
2. Рентабельность чистого капитала	Отношение чистой прибыли к средней величине чистого капитала	83.69	
3. Рентабельность активов (ROA)	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов	18.71	Нормальное значение: 9% и более
4. Прибыль на	Отношение прибыли до уплаты	35.65	

<sup>24</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>25</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

инвестированный капитал (ROCE)	процентов и налогов (ЕВГТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам		
5. Рентабельность производственных фондов	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов	40.64	
6. Фондоотдача, коэфф.	Отношение выручки к средней стоимости основных средств	7.64	Положительная динамика

За отчетный период каждый рубль собственного капитала организации принес 32.89 руб. чистой прибыли. Значение рентабельности активов по чистой прибыли ROA на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма высокой эффективности использования имущества. Анализ показателей использования основных средств представим в табл. 2.17.

**Таблица 2.17**

**Анализ показателей использования основных средств<sup>26</sup>**

Показатели	Формула	Значение
1. Фондоотдача, руб./руб.	Отношение выручки к средней величине основных средств	7.64
2. Фондоемкость, руб./руб.	Отношение основных средств к выручке	0.13
3. Рентабельность основных средств (через чистую прибыль), %	Отношение чистой прибыли к средней стоимости основных средств	36.54

За отчетный период каждый рубль, вложенный в основные средства организации, принес 36.54 руб. чистой прибыли.

Фондоотдача показывает эффективность использования основных средств организации (на 1 рубль основных средств приходится 7.64 рубля выручки).

Проведем анализ деловой активности (табл. 2.18, рис.2.10).

**Таблица 2.18**

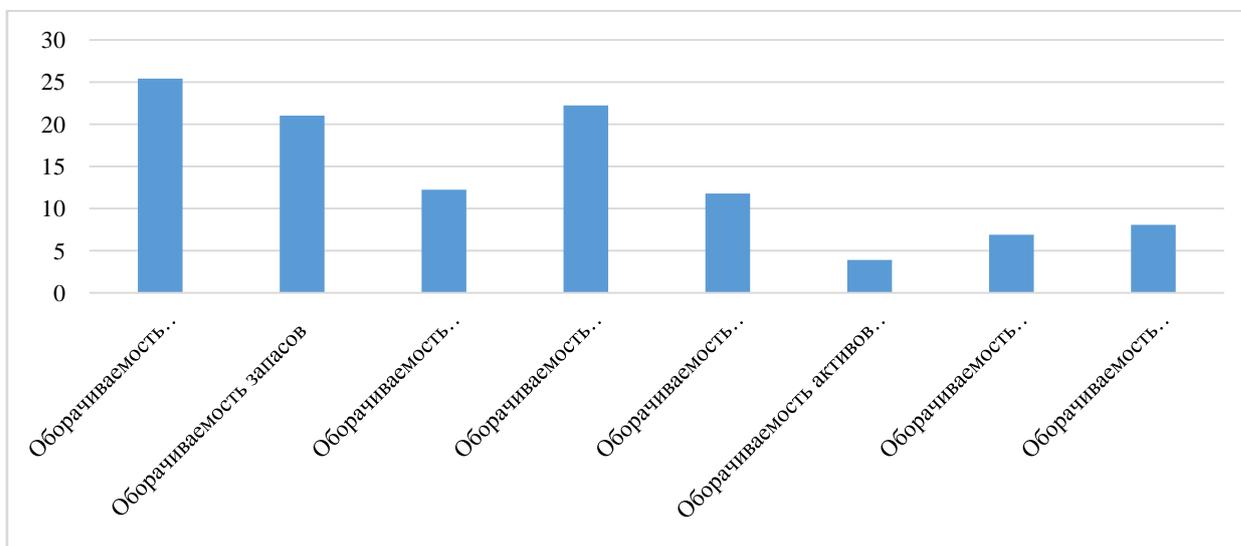
**Коэффициенты эффективности работы предприятия<sup>27</sup>**

Показатели	2016
1. Оборачиваемость оборотных средств	25,43
2. Оборачиваемость запасов	21,04
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности (коэффициент оборачиваемости средств в расчетах)	12,23

<sup>26</sup> То же

<sup>27</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

4. Оборачиваемость кредиторской задолженности	22,23
5. Оборачиваемость краткосрочной задолженности	11,78
6. Оборачиваемость активов (капитала)	3,91
7. Оборачиваемость собственного чистого капитала	6,88
8. Оборачиваемость оборотных активов	8,05



**Рис. 2.10. Коэффициенты эффективности работы предприятия<sup>28</sup>**

Коэффициент общей оборачиваемости капитала показывает эффективность использования имущества, отражает скорость оборота всего капитала организации.

Следует отметить, что оборачиваемость дебиторской задолженности ниже оборачиваемости кредиторской, что является неблагоприятным фактором в деятельности ООО «Торес».

Далее приведен расчет показателя в днях (табл.2.19).

**Таблица 2.19**

### **Эффективность работы предприятия<sup>29</sup>**

Показатели	2016
1. Длительность оборота оборотных средств	14.2
2. Длительность оборота запасов (срок хранения)	17.1
3. Длительность оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость средств в расчетах)	29.4
4. Длительность оборота кредиторской задолженности	16.2
5. Длительность оборота краткосрочной задолженности	30.6

<sup>28</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>29</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

6. Длительность оборота активов	92.1
7. Длительность оборота собственного чистого капитала	52.3
8. Длительность оборота оборотных активов	44.7
9. Среднедневной расход денежных средств, РДС	2089.9
10. Интервал самофинансирования (норма более 90 дней) (А1/РДС)	0
11. Продолжительность операционного цикла, дни (п.1+п.2)	31.3
12. Продолжительность финансового цикла, дни (п.11-п.4)	15.1
13. Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни (п.2+п.3-п.4)	30.3

Оборачиваемость активов за анализируемый период показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 92.1 календарных дня.

Показатель длительности оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам (30.6 дн.), рассматриваемый как индикатор платежеспособности в краткосрочном периоде, не превышал 180 дней.

Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы. Финансовый цикл организации можно признать «обратным». Полученные авансы превышают дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков. Ситуация не оказывает влияния на финансовую устойчивость, поскольку дебиторская задолженность уравнивается кредиторской. Положение предприятия можно охарактеризовать как рынок «продавца» на рынке сбыта и рынке поставок.

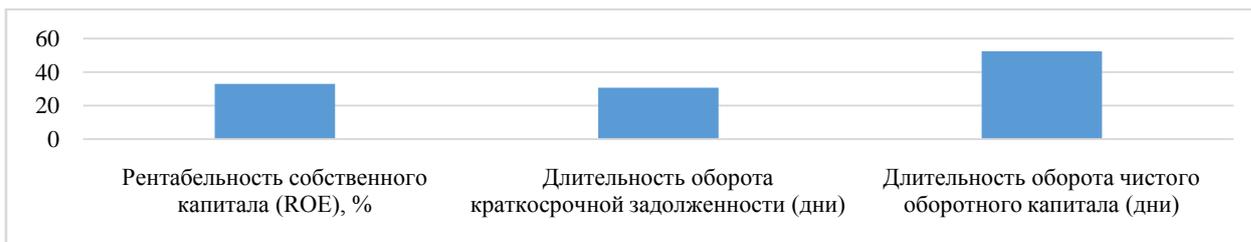
Для проведения мониторинга финансового состояния большого количества объектов необходимо сформировать группу показателей, дающих в совокупности комплексную характеристику состояния и перспектив любого предприятия (табл.2.20, рис. 2.11).

**Таблица 2.20**

**Комплексная оценка финансового состояния организации за 2016<sup>30</sup>**

Наименование показателя	Значение	Балл
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	32,89	5
Уровень собственного капитала, %	0	0
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом		0
Длительность оборота краткосрочной задолженности (дни)	30,6	5
Длительность оборота чистого оборотного капитала (дни)	52,3	3

<sup>30</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования



**Рис. 2.11. Комплексная оценка финансового состояния организации<sup>31</sup>**

Сумма баллов равна 13. Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Следует отметить, что данное предприятие недостаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию (услуги) и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с предприятием требует взвешенного подхода. Используя данные заключения, в следующей главе разработаем мероприятия по повышению эффективности функционирования ООО «Торес».

<sup>31</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

## **Глава 3 Предложения по повышению эффективности функционирования ООО «Торес»**

### **3.1 Мероприятия по совершенствованию деятельности ООО «Торес»**

Для повышения эффективности управления фирмой можно предложить внедрить следующие мероприятия:

- Осуществление периодического анализа конкурентных преимуществ исследуемого объекта с использованием методики SWOT-анализа и построения проблемного поля.

- Повысить эффективность управления фирмой на основе внедрения методики экономического анализа принятия решений.

Взяв за основу этот тезис, мы провели анализ функционирования исследуемого объекта на внутреннем рынке по методике проведения SWOT-анализа. Основной нашей целью принятие управленческого решения о направлениях развития фирмы стратегии развития фирмы.

Количественная оценка сильных и слабых сторон проводилась по принципу экспертной оценки возможностей и угроз внешнего окружения фирмы. В исследовании принимало участие пять экспертов, которые оценили при помощи баллов количественные характеристики (от 1 до 4 баллов, где 4 - наибольшее соответствует, а 1 - наименьшее) и определили ранговое значение факторов (где наименьшее значение - 1, а наибольшее 5). Результаты занесли в сводные таблицы (приложение 6, приложение 7) на основе которой было построено проблемное поле (приложение 8).

К сильным сторонам исследуемого объекта отнесли низкий уровень конкуренции, наличие собственного заготовительного производства, широкий ассортимент продукции/услуг и значительный опыт работы на рынке.

Вместе с тем, присутствует ряд угроз, а именно слабое стратегическое планирование деятельности фирмы и его развития, существенная зависимость финансового состояния от объемов заказов, износ оборудования, внедрение на рынок услуг конкурента. Уровень инфляции одна из угроз деятельности

исследуемого объекта. Кадровые возможности создания профессиональной команды менеджеров обеспечены близким территориальным расположением от крупного города (Туапсе), на территории которого действует РГГМУ, вуз, готовящий специалистов для нужд производства Краснодарского края.

Таким образом, наметились направления развития фирмы в рамках которых руководитель должен внедрять управленческие технологии. Это Формирование стратегии развития исследуемого объекта с созданием новой производственной стратегии, которая будет нацелена на поиск «путей» снижения затрат на основе модернизации оборудования. Это даст возможность осуществлять производство продукции на высоком уровне качества и в целом повысить качества услуг.

Из всех производимых продуктов питания выявлен растущий рыночный спрос на новый продукт колбасу «Домашняя», введенный в производство в 2016 году. Емкость рынка достаточна для развития производства. Используемое оборудование морально устарело и физически изношено, его эксплуатация требует больших издержек на ремонт и техобслуживание и не позволяет выпускать качественную продукцию.

Таким образом, для повышения эффективности управления при принятии решения можно предложить использовать методику экономической оценки эффективности инвестиционного проекта (ввод нового оборудования), представленную в настоящем разделе работы.

Руководство фирмы можно предложить обновление основных фондов и закупки оборудования нового поколения, производительность которого значительно выше вследствие использования более совершенной технологии изготовления конкурентоспособной продукции. Финансирование инвестиционного проекта предполагается проводить за счет собственного капитала исследуемого объекта.

Исследуемое предприятие может приобрести оборудование нового поколения для производства колбасной продукции под маркой «Домашняя», производительность которого выше на 100 единиц продукции в смену.

Стоимость нового оборудования 280000 руб. и включает затраты на доставку, установку и наладку. Срок службы нового оборудования 10 лет. Цена на колбасное изделие «Домашняя» определяется спросом на рынке сбыта в Туапсинском районе, прилегающих населенных пунктах и в случае модернизации производственного оборудования может увеличиться. То есть 200 руб. за 1 кг.

Уровень инфляции в Российской Федерации составляет 12%. Ожидаемый уровень доходности мероприятия по модернизации – 10%, ставка налога на прибыль установлена в размере 20% (табл. 3.1).

**Таблица 3.1**

**Плановые показатели мероприятия по модернизации оборудования**<sup>32</sup>

Наименование показателя	Значение
Цена единицы продукции, руб/кг	200,00
Цена нового оборудования, руб	280 000,00
Срок службы нового оборудования, лет	10
Ликвидационная стоимость нового оборудования, руб	20 000,00
Срок амортизации, лет	10
Ликвидационная стоимость старого оборудования, руб	36 660,00
Потребность в оборотных средствах (% от объема продаж) :	
при реализации проекта	5,0
при отказе от модернизации	7,0
Стоимость запасов материалов после 10 лет, руб	
при реализации проекта	11 666,00
при отказе от модернизации	2 839,00
Требуемый уровень доходности проекта, %	10,0
Уровень инфляции, %	12,0
Ставка налога на прибыль, %	20,0

При сопоставлении информации мы можем запланировать не только уровень производственных издержек, но и сопоставить их значения при условиях приобретения нового оборудования или продолжения работать на имеющемся.

Итог планирования годового объема продаж позволил произвести

<sup>32</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

прогнозный расчет уровня производственных издержек (табл. 3.2).

**Таблица 3.2**

**Динамика объемов продаж и производственных издержек  
на единицу продукции<sup>33</sup>**

Год	Годовой объем продаж, шт		Производственные издержки на единицу продукции, руб		Снижение производственных издержек при модернизации оборудования, руб.
	При реализации проекта	При отказе от модернизации	При реализации проекта	При отказе от модернизации	
1	2 700	2 700	146,38	162,65	-16,27
2	2 700	2 700	135,00	144,87	-9,87
3	2 700	2 760	134,36	163,33	-28,98
4	2 800	2 750	140,16	190,00	-49,83
5	2 900	2 740	145,66	219,99	-74,33
6	2 960	2 660	146,33	242,72	-96,39
7	3 030	2 655	150,50	259,84	-109,34
8	3 100	2 650	151,70	263,31	-111,61
9	3 250	2 640	155,00	267,99	-113,00
10	2 660	2 630	156,27	271,30	-115,03
Итого	28 800	26 885	1 461,36	2 186,01	-724,65

Данные таблицы показывают, что уровень издержек в совокупности через 10 лет эксплуатации нового оборудования сократиться на 33% по отношению к ситуации использования действующего оборудования.

### **3.2 Внедрение и расчет эффективности предлагаемых мероприятий**

В целях принятия управленческого решения были рассчитаны критерии эффективности инвестиционного проекта по замене технологического оборудования, такие, как NPV, IRR, MIRR, PI, NTV, PP, PPD. Так же считаю, что для принятия решения о повышении эффективности управления фирмой необходимо проанализировать влияние инфляции на критерии эффективности инвестиционного проекта и осуществить анализ чувствительности проекта к изменению цены на колбасное изделие «Домашняя» в диапазоне от -30% до +30% от базовой цены.

<sup>33</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

В приложении 10 был сформирован поток платежей, обусловленные движением основного и оборотного капитала. При расчете изменения оборотного капитала прирост его среднегодового уровня приводит к дополнительным доходам, а снижение среднегодового уровня оборотного капитала – к поступлению средств на исследуемом объекте в размере 8467,20 руб.

В результате применения сравнительного анализа движения основного и оборотного капитала при инвестировании собственных денежных средств в модернизацию оборудования были получены следующие результаты:

- при отказе от приобретения оборудования возникает риск недополучения денежных средств;
- при модернизации производства приток денежных средств составит 235807,20 руб

Расчет итоговых потоков платежей в случае модернизации производства и при базовом варианте, а также формирование результирующего денежного потока, характеризующего проект, представлены в табл.3.3.

**Таблица 3.3**

**Расчет итоговых потоков платежей<sup>34</sup>**

Год	При реализации проекта			При отказе от модернизации			Приростный поток, руб
	Поток платежей при изменении и основного и оборотного капитала, руб	Поток платежей от производства в. деятельн., руб	Итоговый поток платежей, руб	Поток платежей при изменении и оборотного капитала, руб	Поток платежей от производства в. деятельн., руб	Итоговый поток платежей, руб	
0	243340,0	0,0	-243340,0	0,0	0,0	0,0	-243340,0
1	10800,0	121416,8	110616,8	840,0	80674,7	79834,7	30782,1
2	0,0	146000,0	146000,0	-140,0	119074,1	119214,1	26785,9
3	0,0	147393,0	147393,0	-140,0	80960,9	81100,9	66292,1
4	1000,0	139638,9	138638,9	-1120,0	22009,1	23129,1	115509,8
5	1000,0	131662,4	130662,4	-70,0	-54778,0	-54708,0	185370,4
6	600,0	132686,3	132086,3	-70,0	-113642,9	-113572,9	245659,1

<sup>34</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

--	--	--	--	--	--	--	--

**Продолжение таблицы 3.3**

7	700,0	125590,0	124890,0	-140,0	-158863,5	-158723,5	283613,5
8	700,0	125382,7	124682,7	-140,0	-167784,2	-167644,2	292326,9
9	1500,0	122605,0	121105,0	-31739,2	-179501,8	-147762,6	268867,5
10	-23832,8	98660,9	122493,7	-32719,2	-187523,8	-154804,6	277298,4
Ито г	235807,2	1291035,9	1055228,7	-65438,4	-559375,3	-493936,9	1549165,7

Денежные суммы, относящиеся к различным моментам времени (разновременные), имеют различную ценность (приложение 11).

Дисконтирование отражает тот экономический факт, что сумма денег, которой мы располагаем в настоящий момент, имеет большую реальную стоимость, чем равная ей сумма, которая появится в будущем (табл. 3.4).

**Таблица 3.4**

**Критерии эффективности, показатели окупаемости и рентабельности<sup>35</sup>**

Показатель	Значения	
	При модернизации оборудования	При отказе от модернизации
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб	559 843,64	-132254,58
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	52,68%	
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	23,95%	-7,77%
Рентабельность, %	330,07%	17,6%
Индекс доходности (PI)	9,27	
Статический срок окупаемости, лет	4,16	

Таким образом, приобретение нового оборудования исследуемого объекта является эффективным мероприятием, так как  $NPV > 0$ , то есть текущая стоимость будущих денежных потоков, рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом первоначальных инвестиций имеет положительное значение +559843,6 руб. Внутренняя норма прибыли (52,68%) превышает требуемую доходность собственного капитала компании (10%).

Индекс доходности равен при модернизации 9,27. В соответствии с экономическим значением индекса доходности, уровень доходов исследуемого

<sup>35</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

объекта составит 9% на единицу затрат. Срок окупаемости проекта составляет 4 года.

### 3.3 Оценка рисков внедрения мероприятий

В целях повышения эффективности управления фирмой нами была проведена оценка рисков приобретения нового оборудования для ООО «Горес» с учетом аспектов неопределенности.

Анализ чувствительности можно реализовать с помощью программы Excel. Расчеты для анализа удобнее всего представить в виде табл. 3.5.

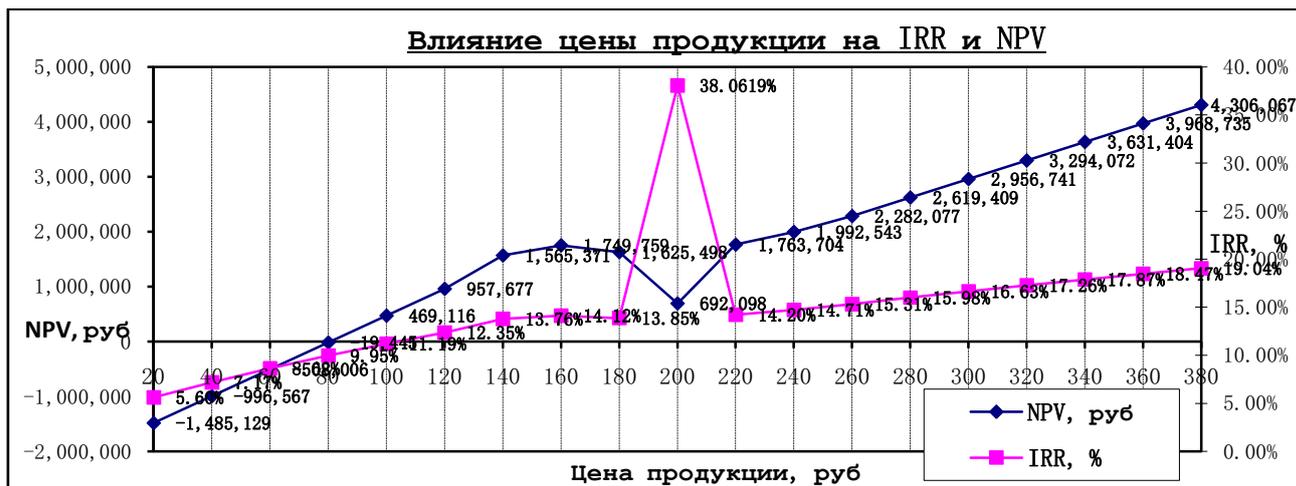
**Таблица 3.5**

#### **Анализ чувствительности критериев NPV и IRR к изменению цены продукции<sup>36</sup>**

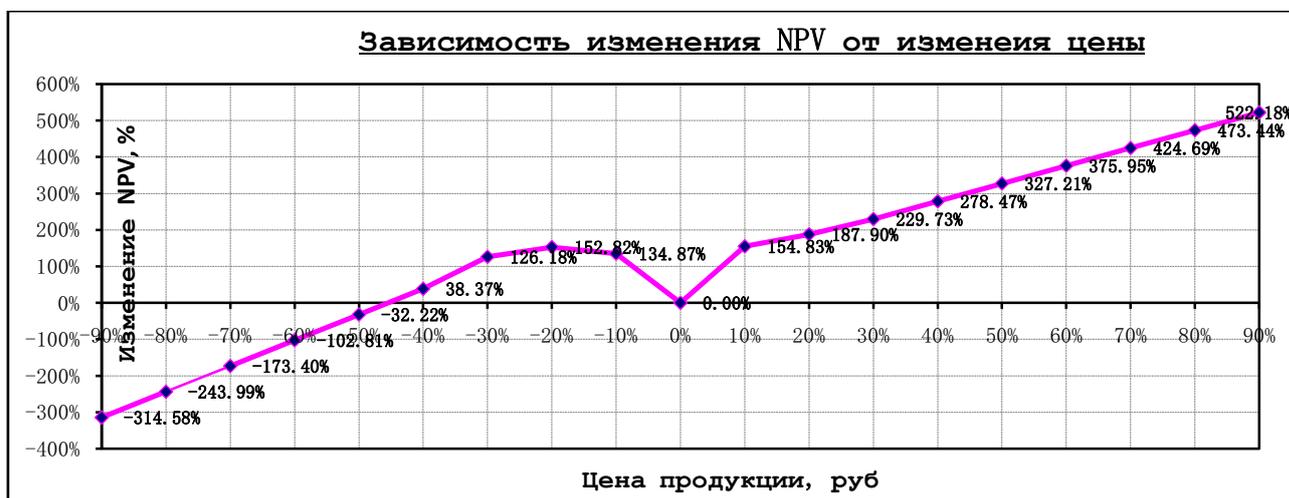
Изменение цены, %	Цена, руб	Чистый приведенный эффект NPV, руб	Внутренняя норма прибыли IRR, %	Изменение NPV, %
Базовый		692 098	38,0619%	
-90%	20	-1 485 129	5,60%	-314,58%
-80%	40	-996 567	7,17%	-243,99%
-70%	60	-508 006	8,62%	-173,40%
-60%	80	-19 445	9,95%	-102,81%
-50%	100	469 116	11,19%	-32,22%
-40%	120	957 677	12,35%	38,37%
-30%	140	1 565 371	13,76%	126,18%
-20%	160	1 749 759	14,12%	152,82%
-10%	180	1 625 498	13,85%	134,87%
0	200,00	692 098	38,0619%	0,00%
10%	220	1 763 704	14,20%	154,83%
20%	240	1 992 543	14,71%	187,90%
30%	260	2 282 077	15,31%	229,73%
40%	280	2 619 409	15,98%	278,47%
50%	300	2 956 741	16,63%	327,21%
60%	320	3 294 072	17,26%	375,95%
70%	340	3 631 404	17,87%	424,69%
80%	360	3 968 735	18,47%	473,44%
90%	380	4 306 067	19,04%	522,18%

<sup>36</sup> Таблица составлена автором по данным, полученным в процессе исследования

По данным табл. построим графики, представленные на рис. 3.1 и 3.2.



**Рис. 3.1. Влияние цены на внутреннюю норму прибыли и чистый приведенный эффект<sup>37</sup>**



**Рис. 3.2. Зависимость чистого приведенного эффекта от изменения цены<sup>38</sup>**

В данном случае цена единицы продукции является критичной переменной, т.к. график для этой переменной имеет большой наклон. Это говорит о том, что руководителю ООО «Торес» нужно более внимательно отнестись к формированию цены на колбасную продукцию, чтобы избежать высокого риска.

Метод анализа чувствительности имеет следующий недостаток: он не

<sup>37</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>38</sup> То же

учитывает диапазон вероятности значений переменных. Этот недостаток устраняется в методе анализа сценария. Для этого разрабатываются сценарии развития события, они разрабатываются специалистами – экспертами. Для каждого сценария рассчитываем значения показателей эффективности. В результате получаем номинальное значение показателей эффективности и их вариацию:  $IRR = 19,04\% \pm 5.60\%$ ;  $NPV=4306067 \pm 1485129$ .

Оценим зависимости NPV (чистой приведенной стоимости) от ставки дисконтирования. Будем оценивать мероприятия по критерию чистого дисконтированного дохода и выбрать наилучший из них при условии, что ставка дисконта может меняться в интервале до 30% (табл. 3.6).

**Таблица 3.6**

**Расчет зависимости NPV от ставки дисконтирования<sup>39</sup>**

Ставка диск., %	NPV прирост, тыс.руб	NPV модерн, тыс.руб	NPV без модер, тыс.руб	Ставка диск., %	NPV прирост, тыс.руб	NPV модерн, тыс.руб	NPV без модер, тыс.руб
0	1 549,17	1 055,23	-493,94	15	458,84	413,91	-44,93
1	1 427,90	987,60	-440,30	16	421,53	389,78	-31,75
2	1 316,66	925,01	-391,65	17	386,77	367,04	-19,73
3	1 214,50	867,01	-347,49	18	354,34	345,60	-8,74
4	1 120,56	813,18	-307,38	19	324,07	325,36	1,30
5	1 034,09	763,17	-270,92	20	295,78	306,24	10,46
6	954,41	716,65	-237,76	21	269,32	288,15	18,82
7	880,89	673,31	-207,58	22	244,56	271,02	26,46
8	812,99	632,88	-180,10	23	221,36	254,80	33,43
9	750,21	595,13	-155,07	24	199,61	239,41	39,80
10	692,10	559,84	-132,25	25	179,21	224,80	45,60
11	638,26	526,81	-111,45	26	160,04	210,93	50,88
12	588,33	495,86	-92,47	27	142,03	197,73	55,70
13	541,98	466,82	-75,16	28	125,09	185,17	60,08
14	498,90	439,55	-59,36	29	109,15	173,22	64,07
15	458,84	413,91	-44,93	30	94,13	161,82	67,69
16	421,53	389,78	-31,75				
17	386,77	367,04	-19,73				
18	354,34	345,60	-8,74				
19	324,07	325,36	1,30				

<sup>39</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

По данным таблицы построим график (рис. 3.3).

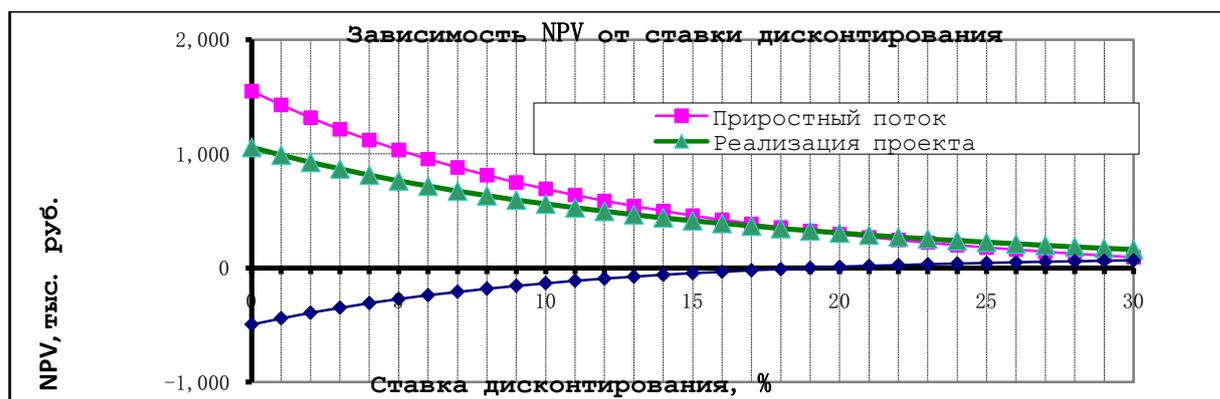


Рис. 3.3. Зависимость NPV от ставки дисконтирования<sup>40</sup>

После построения зависимости NPV от ставки дисконтирования стало очевидным, что прибыль от мероприятий для ООО «Торес» будет падать с ростом ставки дисконтирования. И в некий момент NPV станет равен нулю. Что так же является финансовым риском для анализируемой фирмы.

Оценим доходность мероприятий по модернизации оборудования с учетом инфляционного фактора (приложение 12).

Определим эффективность проекта (табл 3.7), учитывая что годовой темп инфляции в России составляет 12% и, следовательно, номинальная ставка доходности, равна 22%

Таблица 3.7

**Критерии эффективности модернизации с учетом инфляционного фактора<sup>41</sup>**

Показатель	При реализации проекта	При отказе от проекта	Приростный поток
Номинальная ставка доходности, %	22,22%		
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб	623 636,24	-199036,51	822 672,76
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	74,60%	35,97%	58,05%
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	31,72%	-2,56%	37,01%
Рентабельность, %	256,28%	24,37%	438,08%

<sup>40</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>41</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Динамический срок окупаемости, лет	4,12		14,83
------------------------------------	------	--	-------

Таким образом с учетом фактора инфляции в размере 12% были пересчитаны все показатели нашего проекта. Чистая приведенная стоимость проекта увеличилась на 12% и составила 623636 руб в случае его реализации. Уровень рентабельности снизился на 23%. Это говорит о наличии финансового риска.

Исходя из данного расчета, можно сделать выводы, о том, что предложенные мероприятия позволят повысить эффективность управления фирмой за счет:

- Использования в процессе управления аналитической информации, позволяющей разработать направления развития фирмы.
- Применения методики экономического анализа, позволяющей оценить возможности управленческих мероприятий по показателям прибыли, рентабельности, срока окупаемости
- Применения методики оценки рисков деятельности фирмы, позволяющей осуществить долгосрочный прогноз влияния на деятельность ООО «Торес» внешних экономических факторов.

## Заключение

Эффективность функционирования любого предприятия во многом определяется его способностью приносить прибыль и отвечать по своим обязательствам. Экономическая обоснованность принимаемых решений становится необходимым условием выживания и сохранения предприятия как, самостоятельно функционирующего хозяйствующего субъекта. В современных условиях практически любой представитель аппарата управления предприятием должен быть хорошим аналитиком или прибегать к найму специалиста, обладающего знаниями в этой сфере.

Экономический механизм функционирования предприятия представляет собой совокупность организационных и экономических форм и методов воздействия на хозяйственно-финансовую деятельность для достижения поставленных целей, обеспечения устойчивого эффективного развития. Результат деятельности предприятия — это сумма результатов всех бизнес-процессов. Эффективность работы предприятия напрямую зависит от эффективности каждого бизнес-процесса. Эффективность каждого бизнес-процесса определяется соответствием соотношения количества используемых ресурсов некоторой оптимальной пропорции.

С помощью экономического анализа финансовых результатов оцениваются результаты деятельности предприятия в настоящем, делаются прогнозы его будущего состояния, выявляются резервы роста эффективности производства.

В ходе выполнения бакалаврской работы, ее цель была достигнута, задачи решены, по каждой из них можно сделать определенный **вывод**:

1. В первой главе в ходе изучения критериев оценки эффективности функционирования предприятия были выделены основные методы анализа деятельности предприятия. Использование рассмотренных методик комплексной оценки для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать более объективные выводы и принять

прогнозные решения стратегического характера о перспективах его развития.

Таким образом, результатом анализа функционирования предприятия является общая оценка хозяйственной деятельности, финансового состояния предприятия, а также определение платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса предприятия. Основным источником информации для анализа служат данные бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности. Анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия осуществляется посредством сложившегося, теоретически обоснованного, проверенного практикой метода.

2. Во второй главе проведен анализ деятельности ООО «Торес». Сделав сравнительный аналитический баланс ООО фирма «ТОРЕС» за 2015-2016гг., можно сделать выводы: с 2015 по 2016 годы увеличилась доля основных средств в активах с 39.75% до 43.25%. Структура активов становится более устойчивой к инфляции, т.к. повышается доля основных средств, которые в меньшей степени подвержены инфляции.

В анализируемом периоде у предприятия коэффициент текущей ликвидности находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Большинство коэффициентов ликвидности ниже нормативного значения. Согласно функциональному подходу анализа ликвидности, организация имеет несбалансированность запасов и кредиторской задолженности. В целом на конец анализируемого периода текущая платежеспособность предприятия возросла. Для увеличения коэффициента текущей ликвидности предприятию необходимо сокращать кредиторскую задолженность и одновременно наращивать оборотные активы. Можно сделать прогноз, что в дальнейшем организация скорее всего окажется платежеспособной.

Полученные, в процессе анализа коэффициентов рыночной финансовой устойчивости, результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация

характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0.505. Другими словами, данный показатель свидетельствует о хорошем финансовом положении. Коэффициент выше нормативного значения 0.5, при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Доля собственных средств в оборотных активах выше 10%, что соответствует нормативам минимального уровня устойчивого финансового состояния. Финансовое состояние с точки зрения состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования является неустойчивым. Большинство коэффициентов финансовой устойчивости выше нормативных значений, следовательно, за анализируемый период организация имеет повышенную рыночную финансовую устойчивость. Отрицательная динамика почти всех полученных коэффициентов свидетельствует о снижении рыночной финансовой устойчивости.

Следует отметить, что оборачиваемость дебиторской задолженности ниже оборачиваемости кредиторской, что является неблагоприятным фактором в деятельности ООО «Торес».

Коэффициент отдачи собственного чистого капитала показывает скорость оборота собственного капитала, т.е. отражает активность использования денежных средств. В организации на каждый рубль инвестированных собственных средств приходится 6.88 руб. выручки от продаж.

Оборачиваемость активов за анализируемый период показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 92.1 календарных дня.

Поскольку оборачиваемость кредиторской задолженности ниже оборачиваемости дебиторской задолженности, то такое положение дел можно назвать отрицательным фактором в деятельности предприятия.

Следует обратить внимание на то, что средняя за анализируемый период величина длительности оборота чистого производственного оборотного

капитала положительна, что обеспечивает платежеспособность организации в долгосрочном периоде.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Следует отметить, что данное предприятие недостаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию (услуги) и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с предприятием требует взвешенного подхода.

3. В третьей главе выделены предложения по совершенствованию эффективности функционирования в ООО «Торес». Определены направления развития фирмы, в рамках которых руководитель должен внедрять управленческие технологии. В данном случае путь повышения эффективности управления фирмой – модернизация ресурсов и технологий. Средством повышения эффективности управления фирмой станет экономический анализ планируемых мероприятий.

В результате применения сравнительного анализа движения основного и оборотного капитала при инвестировании собственных денежных средств в модернизацию печи мною были получены следующие результаты:

- при отказе от приобретения нового оборудования, для руководителя и его фирмы возникает риск недополучения денежных средств.
- при модернизации производства приток денежных средств составит 235807,20 руб.

**Рекомендации:** приобретение оборудования ООО «Торес» является эффективным мероприятием, так как  $NPV > 0$ , то есть текущая стоимость будущих денежных потоков, рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом первоначальных инвестиций имеет положительное значение +559843,6 руб. Внутренняя норма прибыли (52,68%) превышает требуемую доходность собственного капитала компании (10%).

Индекс доходности равен при модернизации 9,27. В соответствии с

экономическим значением индекса доходности, уровень доходов ООО «Торес» составит 9% на единицу затрат. Срок окупаемости проекта составляет 4 года.

В целях повышения эффективности управления фирмой нами была проведена оценка рисков приобретения нового оборудования для ООО «Торес» с учетом аспектов неопределенности.

И в первую очередь проанализировали влияние цены, выпускаемого на этом оборудовании колбасного продукта «Домашняя» на чистый приведенный эффект и внутреннюю норму прибыли. Руководителю ООО «Торес» нужно более внимательно отнестись к формированию цены на продукцию, чтобы избежать высокого риска.

Во вторую очередь оценили зависимость чистой приведенной стоимости мероприятий по модернизации оборудования от ставки дисконтирования, которая используется для приведения будущей стоимости к стоимости на текущий момент. В третьих, оценили доходность мероприятий по модернизации оборудования с учетом инфляционного фактора. Таким образом, с учетом фактора инфляции в размере 12% были пересчитаны все показатели проекта. Чистая приведенная стоимость проекта увеличилась на 12% и составила 623636 руб в случае его реализации. Уровень рентабельности снизился на 23%. Это говорит о наличии финансового риска.

Произведя расчеты необходимого резерва на покрытие убытков получили, что для ООО «Торес» при модернизации оборудования для производства колбасных продуктов резерв на покрытие убытков должен составлять величину, минимально равную величине собственного капитала, и максимально – в 2000 раз его превышающую.

В окончании данной выпускной квалификационной работы можно сказать, что цели работы достигнуты, задачи выполнены.

## Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ // Справочно-правовая система Консультант-Плюс. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.03.2017)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014) // Справочно-правовая система Консультант-Плюс [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.03.2017)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Справочно-правовая система Консультант-Плюс [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.03.2017)
4. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М.: КНОРУС, 2016.-430 с.
5. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учеб. / под ред. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2014.- 617 с.
6. Грибов В.Д., Грузинов В.П.: Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2014–336с.
7. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат. — Екатеринбург. Урал, 2016. - 108 с.
8. Ефимычев Ю.И. Построение механизма функционирования предприятия на основе реализации резервов развития производства. [Электронный ресурс] <http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik> (дата обращения: 15.03.2017)
9. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. - М.: ИНФРА- М, 2014. - 332 с.

10. Искрова В.Ю., Рыбачек Н.В. Понятие экономической эффективности функционирования предприятия // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2011.- №7.- С.301-302.
11. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум. — М.: Юрайт, 2015. – 539 с.
12. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. — М.: КНОРУС, 2016. – 304 с.
13. Кузьмичева М.Б. Тенденции развития российского рынка мясных полуфабрикатов // Мясная индустрия. - 2011. - №5. – С.5-8
14. Лазарев И.Н. Механизмы адаптации мясоперерабатывающих предприятий к требованиям ВТО / И.Н. Лазарев // Международная научно-практическая конференция «Совершенствование менеджмента организации»: сборник материалов конференции (15 мая 2013 г.). –М.: МГУПИ, 2013. – 316 с.
15. Лазарев И.Н. Повышение конкурентоспособности готовой продукции за счет внедрения входного контроля сырья / И.Н. Лазарев // Место и роль России в мировом хозяйстве [Текст]:/ Сборник статей VIII международной научно-практической конференции (28-29.11.2012) ч.1 – Воронеж.гос. ун-т инж. техгол. – Воронеж: ВГУИТ, 2013. – 288с.
16. Лазарев И.Н. Условия хозяйствования российских производителей, обусловленные ВТО / И.Н. Лазарев // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013 №3 (4) . - С.135-136
17. Лисицын А.Б., Небурчилова Н.Ф., Волынская И.П., Петрунина И.В. Экономические проблемы мясной отрасли АПК Российской Федерации / Под общ. ред. академика РАСХН А.Б. Лисицына. — М.: ВНИИМП,2013.-336 с.
18. Лысов И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. - 2015. - №3 (46).- С.60-64.
19. Медведева И.В. Анализ финансовых результатов организации [Текст] / И. В. Медведева // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 85-88.
20. Меркулова Е. Ю., Механизмы функционирования инновационного

предприятия в регионе // Социально-экономические явления и процессы . - 2013. - №7 (053).- С.99-105.

21. Мякишев Ю.Д. Повышение эффективности функционирования предприятия в условиях рыночной экономики // СЭПТП. - 2012.- №3. - С.49-56

22. Савицкая Г.В. Методика комплексного экономического анализа. - М.: ИНФРА - М, 2013. – 651 с.

23. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.— М.: КНОРУС, 2016. – 256 с.

24. Хмельницкая О.Н. Характеристика подходов к содержанию комплексного экономического анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности / О.Н. Хмельницкая // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономические и технические науки. - 2014. - №4. - С.89-92.

25. Чечевицына Л. Н. Экономика организации: учеб, пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. — Ростов н/Д.: Феникс, 2016. — 382 с.

26. Шутов П. П. Теоретические аспекты исследования стратегий эффективности функционирования предприятий // Вестник СамГУ. - 2013.- №7 (108).- С.49-54

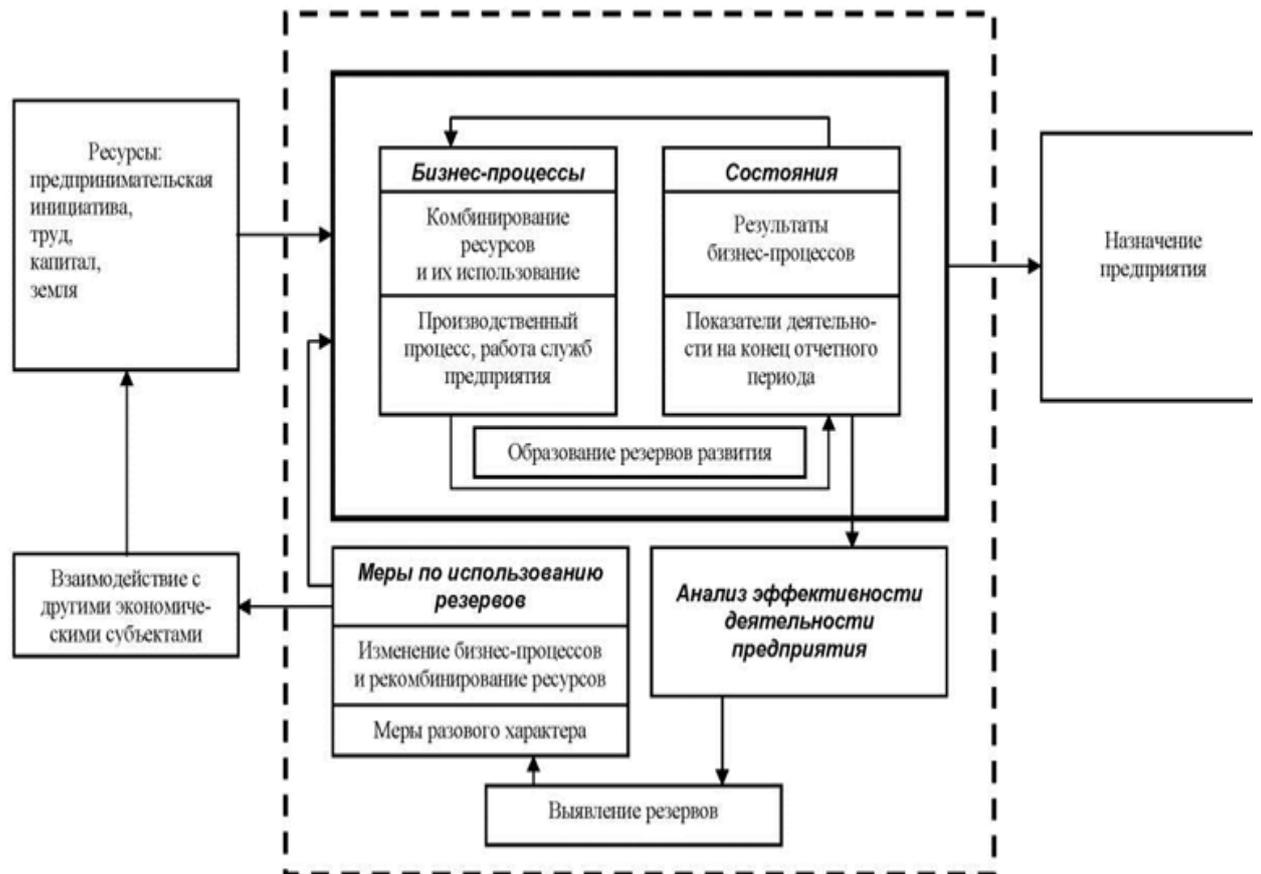
27. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие/ Под общ. ред В. А. Кожина -2-е изд. Н. Новгород: ННГАСУ, 2016.- 337 с.

28. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – Москва: Юрайт, 2015. – 510 с.

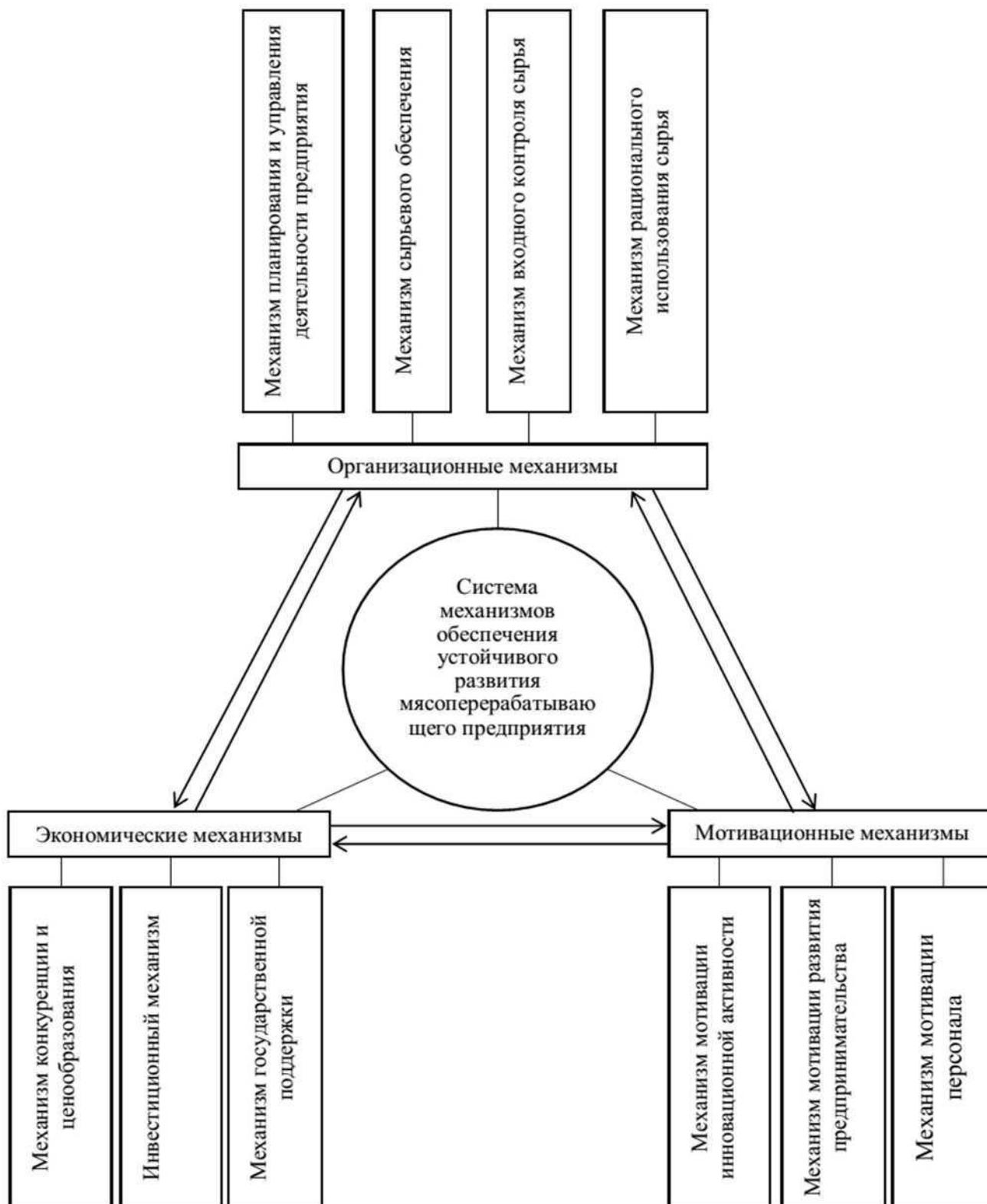
29. Сажина М.А. Экономическая теория. - М.: Норма, 2014. — 672 с.

30. Экономическая эффективность технических решений: учеб. пособие / С. Г. Баранчикова [и др.] ; под общ. ред. проф. И. В. Ершовой. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 140 с.

## Механизм функционирования предприятия на основе использования резервов развития



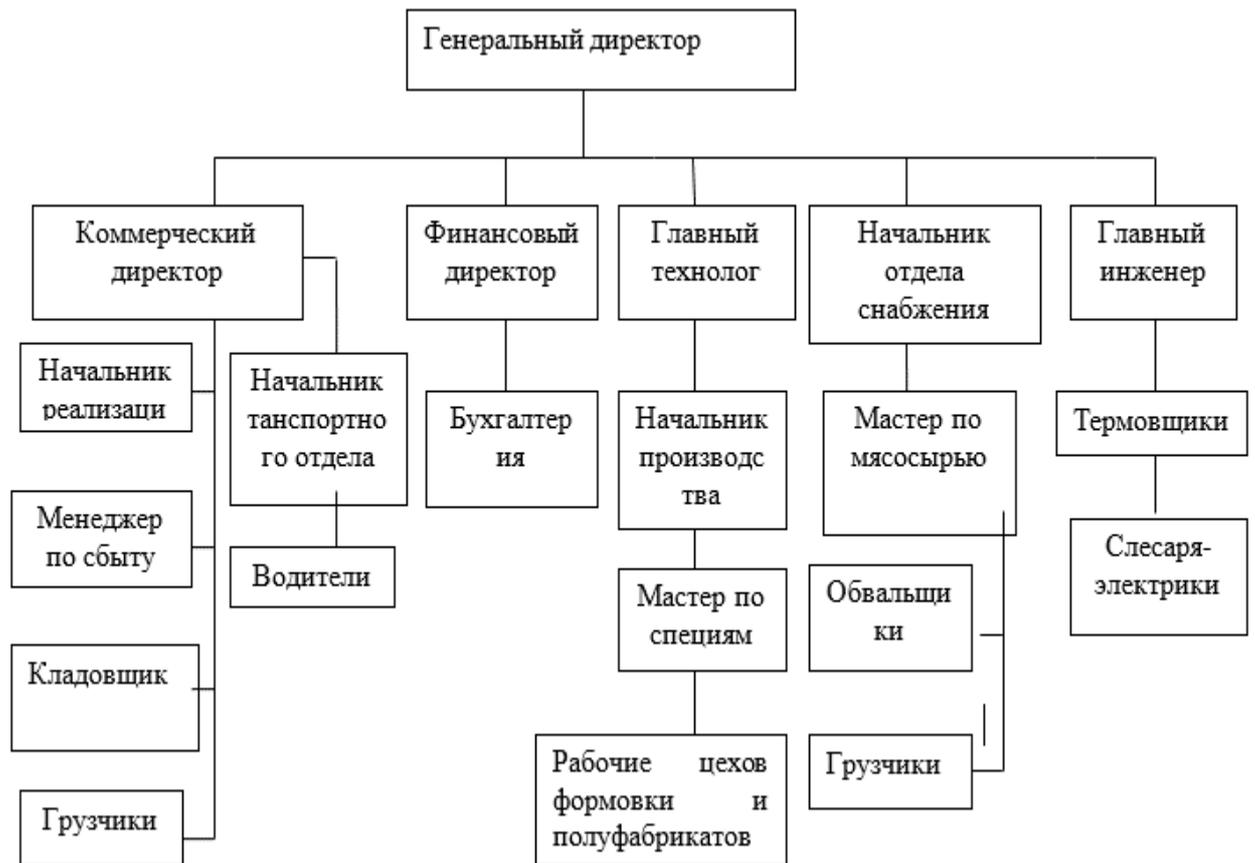
Система механизмов обеспечения устойчивого развития предприятий мясоперерабатывающей промышленности



**Стадии проведения анализа финансовых результатов деятельности**

Анализ эффективности функционирования	1. Аналитический анализ бухгалтерского баланса
	2. Факторный анализ бухгалтерского баланса
	3. Анализ качества выпускаемой продукции
	4. Анализ финансового состояния
	5. Анализ платежеспособности (ликвидности)
	6. Анализ финансовой устойчивости

Организационная структура предприятия



Аналитический баланс ООО фирма «ТОРЕС» на 01.01.2017 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 2016 г. <sup>3</sup>		На 31 декабря 2015 г. <sup>4</sup>		На 31 декабря 20 г. <sup>5</sup>	
	<b>АКТИВ</b>						
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
	Нематериальные активы	12		7			
	Результаты исследований и разработок						
	Нематериальные поисковые активы						
	Материальные поисковые активы						
	Основные средства	141832		69937			
	Доходные вложения в материальные ценности						
	Финансовые вложения	40		396			
	Отложенные налоговые активы	319					
	Прочие внеоборотные активы						
	Итого по разделу I	142203		70340			
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
	Запасы	35426		33242			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2					
	Дебиторская задолженность	93367		38967			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)						
	Денежные средства и денежные эквиваленты	2		5			
	Прочие оборотные активы						
	Итого по разделу II	128797		72214			
	<b>БАЛАНС</b>	<b>271000</b>		<b>142554</b>			

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 2016 г. <sup>3</sup>		На 31 декабря 2015 г. <sup>4</sup>		На 31 декабря 20 г. <sup>5</sup>	
	<b>ПАССИВ</b>						
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>						
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	11650		11650			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	( ) <sup>7</sup>		( )		( )	
	Переоценка внеоборотных активов						
	Добавочный капитал (без переоценки)	268		268			
	Резервный капитал	1913		1913			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	123023		84638			
	Итого по разделу III	136854		98469			
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
	Заемные средства	39608					
	Отложенные налоговые обязательства	631		631			
	Оценочные обязательства						
	Прочие обязательства						
	Итого по разделу IV	40239		631			
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
	Заемные средства	46865		17696			
	Кредиторская задолженность	47042		25758			
	Доходы будущих периодов						
	Оценочные обязательства						
	Прочие обязательства						
	Итого по разделу V	93907		43454			
	<b>БАЛАНС</b>	<b>271000</b>		<b>142554</b>			

## Продолжение приложения 5

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	За			За		
			20	16	г. <sup>3</sup>	20	15	г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>	2110		809336			627192	
	Себестоимость продаж	2120	(	722318	)	(	580148	)
	Валовая прибыль (убыток)	2100		87018			47044	
	Коммерческие расходы	2210	(	30034	)	(	18048	)
	Управленческие расходы	2220	(	-	)	(	-	)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200		56984			28996	
	Доходы от участия в других организациях	2310		327				
	Проценты к получению	2320		29			67	
	Проценты к уплате	2330	(	1261	)	(	1967	)
	Прочие доходы	2340		16859			10262	
	Прочие расходы	2350	(	24968	)	(	17976	)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300		47970			21382	
	Текущий налог на прибыль	2410	(	9594	)	(	3577	)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421						
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430						
	Изменение отложенных налоговых активов	2450						
	Прочее	2460						
	Чистая прибыль (убыток)	2400		38695			17416	

**SWOT- анализ деятельности ООО «Торес» (метод экспертных оценок сильных и слабых сторон)**

Сильные стороны		№ эксперта										Среднее значение	Слабые стороны	№ эксперта										Среднее значение	
		Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3		Эксперт 4		Эксперт 5				Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3		Эксперт 4		Эксперт 5			
		балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг			балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг		
ФИО эксперта																									
1	Малое количество конкурентов	3	2	3	1	4	4	3	2			6,2	Несбалансированные производственные мощности	2	3	3	4	4	3						6
2	Наличие собственного заготовительного производства	2	3	3	4	4	2	3	4			7,6	Текущая персонала	1	2	2	1	2	1						1,2
3	Широкий ассортимент продукции/услуг	4	4	2	2	3	5	3	5			10	Слабая система мотивации персонала	4	4	1	3	2	2						4,6
4	Опыт работы на рынке	2	5	4	5	3	1	3	3			8,4	Слабый уровень сервиса	3	5	2	5	3	4						7,4
5	Обеспеченность оргтехникой управленческого персонала	4	1	3	3	3	3	4	1			5,2	Территориальная разрозненность пунктов реализации	4	1	3	2	2	5						4

**SWOT- анализ деятельности ООО «Горес» (метод экспертных оценок возможностей и угроз)**

Угрозы		№ эксперта										Среднее значение
		Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3		Эксперт 4		Эксперт 5		
		балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	
1	Слабое стратегическое планирование деятельности фирмы и его развития	4	5	3	2							5,2
2	Существенная зависимость финансового состояния от объемов заказов	3	3	4	1							2,6
3	Износ оборудования	4	4	3	5							6,2
4	Внедрение на рынок услуг конкурента	2	1	4	4							3,6
5	Уровень инфляции	2	2	1	3							1,4
Возможности		№ эксперта										Среднее значение
		Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3		Эксперт 4		Эксперт 5		
		балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	балл	ранг	
1	Кадровые возможности создания профессиональной команды менеджеров	4	3									2,4
2	Эффективное использование информационных технологий	2	1									0,4
3	Внедрение функций логистики	2	2									0,8
4	Совершенствование качества продукции	4	4									3,2
5	Модернизация оборудования	4	5									4

**Проблемное поле - сочетание возможных вариантов направлений действий и /или конкретных мероприятий для нейтрализации угроз**

		Сильные стороны				Слабые стороны			
		Балл	Широкий ассортимент продукции/услуг	Опыт работы на рынке	Наличие собственного заготовительного производства	Балл	Слабый уровень сервиса	Несбалансированные производственные мощности	Слабая система мотивации персонала
Угрозы	Балл		10	8,4	7,6		7,4	6	4,6
	Износ оборудования	6,4	Новая производственная стратегия.....			6,4		Модернизация оборудования	.....
	Слабое стратегическое планирование деятельности фирмы и его развития	5,2	.....	Поиск новых ниш...	.....	5,2	.....	.....	Внедрение мотивирующей системы оплаты
	Внедрение на рынок услуг конкурента	3,4	.....	.....	Поиск «путей» снижения затрат...	3,4	Повышение качества услуг	.....	.....
Возможности	Балл		10	8,4	7,6		7,4	6	4,6
	Приобретение нового технологического оборудования	4	Производство продукции на высоком уровне качества...	.....	.....	3,2	.....	.....	Повышение квалификации персонала
	Совершенствование качества продукции	3,2	.....		Развитие стратегического маркетинга...	2,4		Модернизация оборудования	.....
	Кадровые возможности создания профессиональной команды менеджеров	2,4	.....	Формирование стратегии развития ООО «Торес»	.....	2	Повышение качества услуг-реклама	.....	.....

**Расчет потока платежей от производственной деятельности при реализации проекта и при отказе от модернизации**

Год	При модернизации					
	Стоимость реализованной продукции, руб	Операционные затраты на изготовление продукции, руб	Амортизация, руб	Налогооблагаемая прибыль, руб	Налог на прибыль, руб	Поток платежей от производств. деятельности, руб
1	540000,0	395229,06	28000,00	116770,94	23354,19	121416,75
2	540000,0	364500,00	28000,00	147500,00	29500,00	146000,00
3	540000,0	362758,76	28000,00	149241,24	29848,25	147392,99
4	560000,0	392451,32	28000,00	139548,68	27909,74	139638,94
5	580000,0	422422,02	28000,00	129577,98	25915,60	131662,38
6	592000,0	433142,18	28000,00	130857,82	26171,56	132686,26
7	606000,0	456012,52	28000,00	121987,48	24397,50	125589,99
8	620000,0	470271,59	28000,00	121728,41	24345,68	125382,73
9	650000,0	503743,80	28000,00	118256,20	23651,24	122604,96
10	532000,0	415673,83	28000,00	88326,17	17665,23	98660,93
Итого	5760000,0	4216205,08	280000,0	1263794,92	252758,98	1291035,94
	При отказе от модернизации					
	Стоимость реализованной продукции, руб	Операционные затраты на изготовление продукции, руб	Амортизация, руб	Налогооблагаемая прибыль, руб	Налог на прибыль, руб	Поток платежей от производств. деятельности, руб
1	540000,00	439156,63	0,00	100843,37	20168,67	80674,70
2	540000,00	391157,38	0,00	148842,62	29768,52	119074,10
3	552000,00	450798,91	0,00	101201,09	20240,22	80960,87
4	550000,00	522488,60	0,00	27511,40	5502,28	22009,12
5	548000,00	602778,00	0,00	-54778,00	0,00	-54778,00
6	532000,00	645642,85	0,00	-113642,85	0,00	-113642,85
7	531000,00	689863,48	0,00	-158863,48	0,00	-158863,48
8	530000,00	697784,18	0,00	-167784,18	0,00	-167784,18
9	528000,00	707501,78	0,00	-179501,78	0,00	-179501,78
10	526000,00	713523,83	0,00	-187523,83	0,00	-187523,83
Итого	5377000,00	5860695,63	0,00	-483695,63	75679,70	-559375,32

**Движение основного и оборотного капитала**

Год	При модернизации				
	Стоимость реализованной продукции, руб	Среднегодовой уровень оборотного капитала, руб	Изменение среднегодового уровня оборотного капитала, руб	Движение основного капитала, руб	Поток платежей при изменении основного и оборотного капитала, руб
0	0,00	0,00	0,00	243340,0	243340,0
1	540 000,00	27 000,00	10 800,00	0,00	10 800,00
2	540 000,00	27 000,00	0,00	0,00	0,00
3	540 000,00	27 000,00	0,00	0,00	0,00
4	560 000,00	28 000,00	1 000,00	0,00	1 000,00
5	580 000,00	29 000,00	1 000,00	0,00	1 000,00
6	592 000,00	29 600,00	600,00	0,00	600,00
7	606 000,00	30 300,00	700,00	0,00	700,00
8	620 000,00	31 000,00	700,00	0,00	700,00
9	650 000,00	32 500,00	1 500,00	0,00	1 500,00
10	532 000,00	26 600,00	-7 832,80	-16000,0	-23 832,80
Итог	5 760 000,00		8 467,20	227340,0	235807,20
Год	При отказе от модернизации производства				
	Стоимость реализованной продукции, руб	Среднегодовой уровень оборотного капитала, руб	Изменение среднегодового уровня оборотного капитала, руб	Движение основного капитала, руб	Поток платежей при изменении основного и оборотного капитала, руб
0	-	-	-	-	-
1	540 000,00	37 800,00	0,00	0,00	0,00
2	540 000,00	37 800,00	840,00	0,00	840,00
3	552 000,00	38 640,00	-140,00	0,00	-140,00
4	550 000,00	38 500,00	-140,00	0,00	-140,00
5	548 000,00	38 360,00	-1 120,00	0,00	-1 120,00
6	532 000,00	37 240,00	-70,00	0,00	-70,00
7	531 000,00	37 170,00	-70,00	0,00	-70,00
8	530 000,00	37 100,00	-140,00	0,00	-140,00
9	528 000,00	36 960,00	-140,00	0,00	-140,00
10	526 000,00	36 820,00	-2 411,20	-29 328,00	-31739,20
Итог	5 377 000,00		-3 391,20	-29 328,00	-32719,20

**Расчет дисконтированных потоков платежей**

Год	Без модернизации				
	Поток платежей при отказе от модернизации, руб	Кумул. поток платежей, руб	Коэффициент дисконтирования, $(1+i)^{-t}$	Дисконтированный поток платежей, руб	Дисконтированный кумул. поток платежей, руб
0	0,00	0,00	1,0000	0,00	0,00
1	79 834,70	79 834,70	0,9091	72 577,00	72 577,00
2	119 214,10	199 048,80	0,8264	98 524,05	171 101,05
3	81 100,87	280 149,67	0,7513	60 932,28	232 033,33
4	23 129,12	303 278,79	0,6830	15 797,50	247 830,83
5	-54 708,00	248 570,79	0,6209	-33 969,36	213 861,47
6	-113 572,85	134 997,94	0,5645	-64 108,91	149 752,56
7	-158 723,48	-23 725,54	0,5132	-81 450,24	68 302,32
8	-167 644,18	-191 369,72	0,4665	-78 207,25	-9 904,93
9	-147 762,58	-339 132,30	0,4241	-62 665,76	-72 570,69
10	-154 804,63	-493 936,92	0,3855	-59 683,89	-132 254,58
Итог	-493 936,92			-132 254,58	
Год	При модернизации				
	Поток платежей при отказе от модернизации, руб	Кумул. поток платежей, руб	Коэффициент дисконтирования, $(1+i)^{-t}$	Дисконтированный поток платежей, руб	Дисконтированный кумул. поток платежей, руб
0	-243 340,00	-243 340,00	1,0000	-243 340,00	-243 340,00
1	110 616,75	-132 723,25	0,9091	100 560,68	-142 779,32
2	146 000,00	13 276,75	0,8264	120 661,16	-22 118,16
3	147 392,99	160 669,75	0,7513	110 738,54	88 620,38
4	138 638,94	299 308,69	0,6830	94 692,26	183 312,64
5	130 662,38	429 971,07	0,6209	81 131,06	264 443,70
6	132 086,26	562 057,33	0,5645	74 559,25	339 002,95
7	124 889,99	686 947,32	0,5132	64 088,31	403 091,26
8	124 682,73	811 630,04	0,4665	58 165,41	461 256,67
9	121 104,96	932 735,00	0,4241	51 360,33	512 617,00
10	122 493,73	1 055 228,74	0,3855	47 226,64	559 843,64
Итог	1 055 228,74	4 575 761,45		559 843,64	

**Коррекция итоговых потоков платежей с учетом инфляционного фактора**

Год	При реализации проекта				
	Итоговый поток платежей, руб <u>без учета инфляции</u>	Поток платежей при изменении основного и оборотного капитала, руб	Поток платежей от производств. деятельности, руб	Итоговый поток платежей, руб	
0	-243340,0	243 340,00	0,00	-243 340,00	
1	110616,8	12 096,00	146 046,24	133 950,24	
2	146000,0	3 628,80	197 089,54	193 460,74	
3	147393,0	4 064,26	222 489,84	218 425,59	
4	138638,9	6 125,49	235 364,16	229 238,68	
5	130662,4	7 049,37	247 741,49	240 692,13	
6	132086,3	7 317,24	279 290,31	271 973,07	
7	124890,0	8 558,50	295 145,60	286 587,10	
8	124682,7	9 771,21	329 595,38	319 824,17	
9	121105,0	13 370,20	360 270,37	346 900,16	
10	122493,7	-6 299,76	321 296,44	327 596,20	
Итого	1055228,7	309 021,30	2 634 329,37	2 325 308,07	
Год	При отказе от модернизации				Приростный поток платежей руб
	Итоговый поток платежей, руб <u>без учета инфляции</u>	Поток платежей при изменении основного и оборотного капитала, руб	Поток платежей от производств. деятельности, руб	Итоговый поток платежей, руб	
0	0,0	0,00	0,00	0,00	-243 340,00
1	79834,7	0,00	90 355,66	90 355,66	43 594,58
2	119214,1	5 080,32	149 366,55	144 286,23	49 174,51
3	81100,9	6 870,10	113 744,19	106 874,10	111 551,49
4	23129,1	6 294,08	34 631,78	28 337,70	200 900,98
5	-54708,0	7 022,93	-96 537,55	-103 560,49	344 252,61
6	-113572,9	5 901,73	-224 310,84	-230 212,57	502 185,63
7	-158723,5	8 665,87	-351 196,53	-359 862,40	646 449,50
8	-167644,2	9 687,21	-415 427,45	-425 114,66	744 938,83
9	-147762,6	10 634,76	-497 772,56	-508 407,32	855 307,48
10	-154804,6	-13 543,17	-582 420,55	-568 877,37	896 473,58
Итого	-493936,9	46 613,82	-1 779 567,31	-1 826 181,12	4 151 489,19