Содержание

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....……..6

1.1. Понятие эффективности хозяйственной предприятия 6

1.2. Оценка эффективности хозяйственной деятельности……. 20

1.3. Повышение эффективности отечественных предприятий хлебопекарной промышленности ……..……..……. 27

2. Анализ эффективности хозяйственной деятельности на примере ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»…….36

2.1. Общая характеристика предприятия ……..……36

2.2. Анализ основных технико-экономических показателей ……. .38

2.3. Анализ финансового положения предприятия……51

3. Основные направления повышения эффективности хозяйственной деятельности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»……..…….54

3.1. Пути повышения эффективности деятельности предприятия…..……..……54

3.2. Технико-экономическое обоснование экономической программы ……..65

Список использованныисточников…….69

Введение

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия является одной из важных проблем в рыночной экономике. Это обусловлено необходимостью повышать конкурентоспособность, сохранять позиции на рынке. Сущность проблемы повышения эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования факторов производства.

Повышение эффективности производства достигается как за счет экономики текущих затрат, так и на основе лучшего использования ресурсов предприятия.

Определяющим результатом рыночной деятельности предприятия является максимальное получение прибыли на вложенный капитал. Это находит свое выражение в росте рентабельности производства.

Основными направлениями повышения эффективности производства выступают повышение производительности труда, рост фондоотдачи и снижение материалоемкости продукции.

Рост производительности труда отражает эффективное использование персонала предприятия. Это находит свое отражение в снижении удельного веса затрат на выплату заработной платы производственных работников в себестоимости единицы продукции.

Рост фондоотдачи проявляется в снижении доли затрат перенесенного прошлого труда в виде амортизационных отчислений в себестоимости единицы продукции.

Снижение материалоемкости продукции ведет к снижению доли материальных затрат в себестоимости единицы продукции.

Важным показателем эффективности производства является качество продукции. Эта характеристика продукта является объективным показателем состояния и использования основных производственных фондов и оборотных средств на предприятии.

Актуальность исследования данной темы заключается в том, что в условиях рыночной экономики от предприятий и организаций требуется повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. В целом, роль исследования данной темы обусловлена значимостью управления финансами предприятия в его успешном развитии. В современных рыночных условиях все предприятия и организации просто обязаны разрабатывать стратегические планы на будущее. В то же время нельзя забывать и о текущем состоянии предприятия, о его финансах и управлении ими.

Главная цель настоящей работы – исследование эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения этой цели необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить понятие эффективности хозяйственной предприятия.

- раскрыть особенности оценки эффективности хозяйственной деятельности;

- провести анализ эффективности хозяйственной деятельности на примере ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»;

- рассмотреть основные направления повышения эффективности хозяйственной деятельности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат».

Предметом исследования данной работы является процесс управления деятельностью предприятия.

Объект исследования – ЗАО «Шатурский хлебокомбинат».

Методологической основой исследования являются общенаучные методы исследования, анализ и синтез, статистические наблюдения, горизонтальный и вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ и др.

Необходимо отметить, что рассматриваемая тема исследования освещена в литературе в достаточной степени. Фундаментальные и прикладные исследования, направленные на рассмотрение экономического содержания и сущности анализа деятельности предприятия, были проведены отечественными и зарубежными учеными, среди которых Батрин Ю.Д., Бланк И.А., Ковалев В.В., Ковалевская Е., Уварова Г., Фомин П.А., Шеремет А.Д. и другие. В ходе написания дипломной работы были изучены нормативно-правовые акты, монографическая и учебная литература, журнальные и газетные статьи, посвященные данной проблеме.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что результаты проведенного анализа позволят выявить негативные моменты в хозяйственной деятельности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат», вовремя их предупредить, выявить скрытые резервы финансово-хозяйственной деятельности, возможные направления перспективного развития.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

1. Теоретические основы эффективности хозяйственной деятельности предприятия

1.1. Понятие эффективности хозяйственной предприятия

Понятие «эффективность» в разных сочетаниях и применительно к разным явлениям используется в различных областях науки и практики, и особенно широко в экономике. Такие термины как: эффективное управление, эффективность производства, эффективное решение, эффективность процесса и тому подобное, можно встретить в различной экономической литературе. При этом широкое использование данного термина не подкреплено общепринятым пониманием задач, условий и ограничений по его применению. В современной научной литературе наблюдаются различные подходы к пониманию данного вопроса, характеристиках и способах отражения эффективности в показателях и критериях. Некоторые специалисты и ученые под эффективностью понимают уровень достижения цели, темпы функционирования экономической системы, уровень ее организованности и другие. В других случаях применяют как равноценные и взаимосвязанные между собой, но не тождественные понятия: результативность, производительность, качество и эффективность.

По этому вопросу М. Мейер отмечает: «Это происходит в связи со смешением понятий оценки и самой эффективностью. Довольно просто что-то измерить и назвать это эффективностью. Гораздо труднее ответить на фундаментальные вопросы. Первый из них: что такое эффективность? Второй из них: как ее оценить и измерить?» [21, с. 13].

В большинстве случаев оценка эффективности, особенно экономической, ограничивается только соотношением предполагаемого или полученного результата (эффекта) к затратам при его получении [13, с. 276]. Исторически это определение сформировалось еще в неоклассической экономической теории в конце XIX - начале XX века [19, с. 42]. Принцип предельной экономической эффективности Парето формулируется следующим образом: эффективным считается такой уровень организации экономики, при котором общество

извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов, и невозможно произвести никакого улучшения в одних параметрах системы без ухудшения других; т.е. эффективная экономическая система должна находиться на границе предельного результата при заданных ресурсах [18, с. 68]. В данном случае рассматривается эффективность систем, находящихся в состоянии равновесия - статическая эффективность (по терминологии Шумпетера), когда невозможно приращение абсолютной величины ресурсов и полностью отсутствует их взаимозаменяемость. Й. Шумпетер считал более весомой динамическую эффективность неравновесной, развивающейся системы, при которой прирост степени удовлетворения требованиям рынка выше, чем прирост производственных затрат [31, с. 30].

Следует заметить, что данная концепция Парето-оптимальности сильно ограничена характером благ, которые обращаются в рассматриваемой системе. При появлении в обществе блага, которое было бы неконкурентным в потреблении, данная концепция лишается практического смысла. Таким благом, например, является информация: использование ее одним лицом не ограничивает возможностей ее использования другими в то же самое время. Один и тот же канал связи могут использовать одновременно несколько пользователей, не воздействуя друг на друга, и подключение к этому каналу следующей группы пользователей не уменьшит функцию полезности. Таким образом, чем больше в системе благ такого рода, тем более далека от практического применения концепция Парето- оптимальности, по условиям которой нельзя увеличить функцию полезности ни одного элемента, не уменьшив при этом функцию полезности хотя бы одного из остальных.

С точки зрения системного подхода соотношение «результат-затраты» представляет систему (предприятие) в виде модели «черного ящика». Следовательно, отражаются входы в систему (ресурсы) и выходы из нее (эффекты), а взаимодействие внутренних элементов системы не раскрывается совсем. В теоретическом плане входы системы - это точки воздействия внешней среды на систему, а выходы - точки воздействия системы на внешнюю среду.

Наиболее сложным этапом построения модели такой системы является выбор из множества параметров входов и выходов, минимально возможное количество тех характеристик, которые достаточно полно описывают целевое назначение объекта. Такое отношение - определенное или вероятностное - возможно в случае, если поведение системы обладает ограниченным разнообразием, что совершенно несвойственно для социально-экономических систем. И с экономической точки зрения определение эффективности только соотношением результаты-затраты имеет ряд недостатков [24, с. 11].

Во-первых, ресурсоемкость не отражает необходимость, достаточность и своевременность полученного эффекта при нормальном функционировании и развитии предприятия. Авторы системного анализа по методике «затраты - эффективность» показывают нежелательность прямого использования соотношения эффекта и затрат, так оно может быть одинаковым при различных значениях числителя и знаменателя. Они рекомендуют обращать внимание на абсолютные значения этих величин [15, с. 51-53]. По мнению Попкова В.В. [24, с. 18], подобный критерий может поддерживать решения, приближающие экономический кризис системы в обмен на мгновенную экономическую выгоду.

Во-вторых, неясны причины возникновения эффективности, следовательно, неизвестно, каким образом ей управлять. Не определена также возможность получения такого же эффекта при тех же затратах, то есть ресурсоемкости недостаточно для описания условий возникновения эффекта. Таким образом, прибыль больше зависит от сложившейся на рынке ситуации, чем от произведенных затрат. А современные теории предполагают отсутствие прямой связи между затратами и получаемым эффектом, так как в настоящее время более важными становятся не количественные, а качественные характеристики ресурсов [25, с. 34].

В-третьих, не уточняется, какие эффекты и ресурсы необходимо включить для общей оценки деятельности предприятия. В каждом конкретном случае необходимо определить, что понимается под результатами и затратами, и как их определять. На процесс функционирования предприятия воздействуют

коэффициент полезного действия технических устройств, функциональная согласованность социальных групп, уровень использования дефицитных ресурсов и многие другие виды эффективности. Использование ресурсов и проявление эффектов всегда происходят в разных временных промежутках. Соответственно, различные эффекты будут усиливать или ослаблять друг друга, или быть нейтральными в процессе взаимодействия элементов системы.

В-четвертых, и эффект и ресурсы должны иметь одну единицу измерения (как правило, стоимостное выражение), а это даже в чисто экономических расчетах вызывает трудности, например, проблема оценки нематериальных активов, не говоря уже о социальных, психологических или экологических эффектах.

Термин «эффективность» универсален. Его применяют во всех сферах человеческой деятельности: экономике, политике, науке, технике, культуре.

В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, а во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Одна результативность не в состоянии полно характеризовать эффективность, поскольку может быть достигнут результат, но не лучший. Экономичность также не характеризует эффективность, поскольку могут быть минимальные затраты при невысоких результатах. Поэтому под эффективностью понимается уровень или степень результативности работы или действия в сопоставлении с произведенными затратами.

В буквальном смысле слова «эффективный» означает «дающий эффект, приводящий к нужным результатам, действенный», а также относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [9, с.88].

В экономическом смысле существует много определений эффективности, которые в общем отражают одну проблему:

- эффективность достигается, когда ресурсы распределены таким образом, что при использовании получают максимально возможный суммарный чистый выигрыш;

- эффективность - отсутствие потерь или такое использование экономических ресурсов, при котором достигается максимально возможный уровень удовлетворения при данных затратах и технологии, сокращенное обозначение термина аллокативная эффективность;

- эффективность - относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определенные как отношение результата к расходам, которые обусловили и обеспечили его получение;

- эффективность (аллокативная) - производство продукта рациональной или заданной структуры с помощью использования эффективной комбинации ресурсов, обеспечивающей минимальные расходы;

- эффективность - соотношение между получаемыми результатами производства - продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства с другой. При капитализме (мы живем в эпоху капитализма) для предпринимателя затраты имеют форму авансируемого им основного и оборотного капитала, а результаты - форму прибыли. Сопоставление затрат и результатов используется в практике управления капиталистическими фирмами в целях извлечения максимальной прибыли.

В различной литературе по экономике и менеджменту можно найти ряд других определений эффективности. Власов П. К. и Киселева А. А. определяют эффективность как лучший результат функционирования полученный за наименьшее время, при затратах наименьшего количества ресурсов и обеспечивающий долгосрочную перспективу [16, с. 106]. В данном определении отсутствует база сравнения. То есть при таком подходе эффективность рассматривается исключительно как, «мгновенная» категория, а «наименьшее количество ресурсов» превращается в их отсутствие, и, соответственно, эффективность становится физически недосягаемой. Собственно авторы

рассматриваемой работы и приходят к выводу, что «эффективность относительна и в существенной мере субъективна» [16, с. 107].

Можно сделать вывод о том, что стабильность и прогресс функционирования предприятия возможно только при соответствии субъективных целей его деятельности конкретным условиям осуществления данной деятельности, объективным закономерностям и принципам существования сложных экономических процессов. Отсюда следует, что не может существовать система, одинаково эффективная для всех целей и всех состояний ее внешней и внутренней сред. В случае, когда результаты и ресурсы реальны и доступен их учет, то и при оценке эффективности должна быть достаточная объективная составляющая. Какие бы социальные принципы ни принимались в расчет при оценке эффективности, ее объективизация осуществляется посредством формальных и неформальных управленческих решений и действий, базирующихся на этих оценках, в конечном счете, изменяющих состояние реальных производственных процессов. Решения будут верными, если определенные цели будут соизмеряться с объективными потребностями и возможностями системы, а также влиянием внешней среды: уровнем научно-технического прогресса, современными тенденциями организации экономической жизни, геополитической обстановкой и т.д.

Каждый предприниматель, то есть бизнесмен стремится достичь наибольшей эффективности и на протяжении всего времени было создано много способов и направлений ее достижения, опыт передавался и пополнялся поколениями по мере развития производства, торговли и самой экономики в целом. Пробегая всю историю предпринимательства с возникновения как токового и по наши дни, видно, что весь прогресс в нем был направлен на повышение эффективности производства, что является одним из основных критериев эффективности самого предпринимательства [19, с.152].

Измерение экономической эффективности предприятия требует ее качественной и количественной оценки, а для правильного определения

важнейших направлений ее повышения необходимо сформулировать критерии и показатели эффективности.

Эффективность производства зависит от ряда факторов: персонала предприятия, оборудования, квалификации менеджера (управляющего) предприятием и эффективностью работы управляющего офиса компании. Уровень квалификации рабочих и качество используемого оборудования должны соответствовать технологическому уровню предприятия, иначе эффективность производства снижается.

Эффективность производства - основной индикатор того, насколько хорошо, слаженно на предприятии организованно производство. Стопроцентная эффективность говорит об оптимальном, наилучшем уровне соотношения между размером предприятия, технологическим уровнем с одной стороны, а также количеством и качеством оборудования, количеством и квалификацией персонала, квалификацией и загрузкой директора предприятия и эффективной работе управляющего офиса, с другой. Высокая эффективность говорит и о том, что предприятие функционирует на пределе своих технологических и производственных возможностей. Это значит, что дальнейшее наращивание производства, как правило, может быть выполнено только увеличением размера производства или повышением технологического уровня. Низкая эффективность приводит к тому, что снижается объем производства и качество продукции, а также растет удельный вес бракованной продукции. Все это приводит к повышению себестоимости производства, а значит, к потере конкурентоспособности предприятия, падению рейтинга, убыткам и даже к банкротству компании.

На эффективность экономической деятельности большое влияние оказывает инфраструктура, то есть совокупность видов деятельности, создающих условия для успешного функционирования основного производства. Различают производственную и социальную инфраструктуру. К производственной инфраструктуре относят грузовой транспорт, энергетику, складское и тарное хозяйство,

связь; социальная включает сферы здравоохранения, образования, культуры, пассажирский транспорт и др.

Повышение степени использования сырья и материалов, сокращение и вовлечение в производство отходов, более полная загрузка оборудования, уменьшение потерь рабочего времени также являются существенными факторами повышения эффективности производства. В том же направлении может действовать и политика государства: льготное налогообложение, государственные расходы, различные формы поддержки предпринимательских структур и пр. [20, с.176]

Таким образом, повышение эффективности позволяет с меньшими затратами всех ресурсов более полно удовлетворять потребности людей.

Уместно отметить, что эффективность присуща всем фазам общественного производства и всем хозяйствующим субъектам различных форм собственности и систем управления. Поэтому, конкретное содержание понятие «эффективность» приобретает только применительно к конкретной системе, к системе определенного вида. Это позволяет нам рассматривать содержание эффективности деятельности потребительской кооперации, поскольку она представляет собой открытую систему и имеет полный набор атрибутивных системных характеристик [40, с. 145].

Экономическая эффективность деятельности предприятия – один из видов эффективности деятельно предприятия, она представляет собой соотношение полученного результата к затраченным материальным и финансовым ресурсам. Этот вид эффективности зависит, прежде всего, от рационального использования всех видов ресурсов с их структурой. Эти соотношения обусловлены главным образом спецификой самого производства, технической оснащенности, уровнем развития технологий, организации труда и соотношением интенсивных с экстенсивными факторами производства. На состояние структуры сильное влияние оказывают такие внешние факторы как рынки ресурсов, спрос и предложение на конкретный вид ресурса, цены на ресурсы и т.д.

Составляющими комплексного свойства «эффективность» являются:

- результативность - показывающая степень соответствия полученных результатов их плановым значениям;

ресурсоемкость как отношение целевого эффекта к затраченным на его достижение ресурсами всех видов (трудовыми, материально-техническими, энергетическими, информационными, финансовыми и т.п.);

- оперативность, определяемая в данной работе расходом времени, необходимого для достижения цели функционирования по ее отдельным выше перечисленным аспектам.

Маркина И.А. [10, с. 25-26] вводит дополнительную составляющую эффективности - потребительскую, которая представляет собой отношение субъективных целей к объективно существующим потребностям и ценностям, а также выбирает мультипликативную форму объединения отдельных элементов:

$$E_к = \frac{Ц}{П} \times \frac{Р}{Ц} \times \frac{Р}{З}, \quad (1.1)$$

где $E_к$ - комплексная эффективность, Ц - параметры цели, П - параметры

объективных потребностей, Р - параметры результата; З - операционные затраты на достижение результата.

Динамику повышения эффективности автор [10, с. 27] описывает через отдельное свойство - интенсификацию процесса хозяйственной деятельности, а собственно эффективность представляет только достаточно статичными структурными соотношениями факторов. Можно сделать предположение, что такой подход, обладая положительными признаками, в то же время не учитывает системный принцип развития, когда любое явление (в том числе и эффективность) необходимо рассматривать как в статике, так и в динамике. Другими словами, в нем не учитываются затраты такого ресурса как время, а также необходимое условие достижения цели - потенциал предприятия и внешней среды.

Фактор времени учитывается определением эффективности, которое представлено коллективом автором под руководством В.Н. Самочкина [21, с. 189]. Под эффективно работающим предприятием они понимают предприятие, имеющее экономический потенциал, обеспечивающий устойчивое финансовое

состояние в текущем периоде («устойчивость к обновлению» в соответствии с терминологией авторов) и позволяющий ему осваивать за определенные сроки такое число новых востребованных рынком изделий, которое способствует выживанию и развитию предприятия («способность к обновлению» в соответствии с терминологией авторов). Комплексная эффективность (называемая также показателем гибкости предприятия) является функцией от экономического потенциала (устойчивости к развитию) и способности к обновлению:

$$E_К = f(У_{об}, С_{об}) = \left[(R_{пр} \times O_а \times ФР \times Н_{обп}) / (К_{обп} \times N)\right], \quad (1.2)$$

где $^{У}_{об}$- устойчивость предприятия к обновлению, которая соответствует числителю уравнения (1.2); $^{С}_{об}$ - способность к обновлению, которая соответствует знаменателю уравнения (1.2); ^{R}пр - рентабельность продаж, $^{O}_{а}$ - оборачиваемость активов; ФР - финансовый рычаг; $^{Н}_{обп}$ - норма отчислений из прибыли на освоение новой продукции; $^{К}_{обп}$ - коэффициент обновления продукции; N - количество номенклатурных единиц выпускаемых предприятием изделий.

В данном случае можно выделить три наиболее существенных недостатка, ограничивающих область применения данной модели:

- полностью отсутствует важнейший элемент производительных сил - труд (человеческий капитал);
- не учитывается необходимость обновления не только продукции, но и средств труда;
- потенциал предприятия оценивается только финансовой устойчивостью текущей деятельности.

Необходимость учитывать факторы социально-экономических отношений на производстве при оценке общей эффективности деятельности предприятия признавали такие авторы, как П. Друкер, Д. Синк, А.И. Анчишкин, Э.Л. Уткин [19]. Так, Д. Синк совокупный результат функционирования системы и накопленный потенциал ее дальнейшего развития характеризует следующими показателями:

- прибыльность, как соотношение между конечными результатами и использованными для этого ресурсами (ресурсоемкость в терминологии отечественных и российских авторов);
- экономичность, как соотношение между фактическим потреблением ресурсов и их плановым или нормативным потреблением (можно интерпретировать как ресурсную результативность);
- качество продукции как соответствие требований фактических показателей качества договорным или нормативным (результативность по качеству);
- инновативность, как мера своевременности всех сфер деятельности и конечной продукции;
- производительность, которая отражает динамику изменения ресурсоемкости;
- действенность, практически полный аналог результативности; по терминологии, принятой в литературе по менеджменту, - степень достижения цели;
- качество трудовой жизни, отражающее условия труда на производстве.

Данный перечень охватывает в той или иной степени почти все ранее рассмотренные показатели, за исключением оперативности.

На основании данного аналитического обзора можно сделать промежуточные выводы о том, что:

1. большинство авторов признает понятие эффективности сложным и комплексным;
2. каждый из них делает упор на каких-то его отдельных составляющих: результативность, ресурсоемкость, оперативность, гибкость, устойчивость, субъективность и т.д.;
3. каждое из перечисленных свойств эффективности может описываться рядом показателей, которые применяются на практике, но границы их применимости не исследовались;
4. отдельные показатели и аспекты оценки не раскрывают сущности понятия «эффективность», как результирующего свойства, зависящего от многих различных факторов.

Одно из объяснений такому состоянию дел дают Адрианов Ю.М. и Субетто А.И. [17, с.22]. Признавая вопрос о соотношении категорий качества и эффективности, они отмечают тот факт, что понятие эффективности чаще используется в трактовке меры, показателя, интегрального показателя качества.

Следует сформулировать и обосновать смысл различий в применении категорий качества и эффективности в рамках теории эффективности социально-экономических систем, базируясь как на вышеуказанных предположениях, и на общеизвестном факте, что качество характеризует свойство системы (ее потенциал), а эффективность - свойство процесса функционирования системы.

Можно предположить, что качество - это потенциальная эффективность, то есть потенциальная способность получить желаемый результат, а процесс функционирования выявляет реальный уровень достижения цели в существующих условиях. Другими словами, система может давать результат (эффект) только тогда, когда она действует. Связывает две данные категории (качество потенциала и эффективность) принцип наследования: качество системы продуцирует операционные свойства процесса функционирования (качество алгоритма, обеспечивающего получение результата), а качество результата (уровень результативности) наследует качество процесса функционирования.

Переход качества (потенциала) системы в эффективное ее функционирование происходит не всегда и не при всех внешних и внутренних условиях. Потенциально высокопроизводительная технологическая линия может неэффективно работать при плохом обеспечении сырьем, а отсутствие общественной потребности в продукции этой линии может вообще сделать ее бесполезной. Отсюда следует, что эффективность интегрирует отдельные, вовлеченные в процесс функционирования свойства (качества потенциала системы), свойства технологии (алгоритма) достижения конечного результата и свойства конечного результата.

Недостатки и преимущества свойств потенциала и технологии функционирования могут в определенной степени компенсировать друг друга, а интегрирующим (системообразующим) свойством, выступает организованность процесса функционирования, т.е. самостоятельным признаком эффективности является ор-

ганизованность процесса функционирования. Высокий уровень организации в использовании имеющегося потенциала значительно повышает вероятность достижения необходимых конечных результатов.

Подобные положения встречаются в работах Бинкина Б.А и Черняка В.И. [10, с. 63]. Авторы пишут о том, что эффективность связана с взаимодействием структур системы, а общим направлением развития является переход к все более эффективным структурам - более сложным и более упорядоченным.

В то же время Ю.В. Гусаров [29, с. 184] в степень соответствия хозяйственного механизма (которая прямо зависит от уровня его организованности) уровню развития производительных сил включает еще координацию рыночных процессов. Можно согласиться с данным мнением, и в дальнейшем исходить из того, что уровень организации функционирования предприятия влияет как на внутреннюю, так и на внешнюю его эффективность. При этом, для достижения эффективности необходим еще определенный уровень потенциала, который делает возможным начало и поддержание процесса функционирования объекта, для достижения необходимого результата.

Это можно пояснить схемой (Рисунок 1.1), где функционирование социально-экономической системы раскрывает эффективность через взаимодействие в системе элементы производительных сил - система (внутренняя эффективность), объект-среда (внешняя эффективность), субъект-объект (объективность цели), отражая динамичность этого взаимодействия (изменение функции во времени).



Рисунок 1.1 - Обобщенная структурно-организационная модель взаимодействия компонентов предприятия и внешней среды

Производительные силы рассматриваются как производственный совокупный потенциал, а процесс их потребления по стадиям производство - распределение (сбыт) - обмен (возврат денежного эквивалента) - потребление.

Кроме того, предприятие как открытая социально-экономическая система не может функционировать без взаимодействия с внешней средой, поэтому его потенциал и организованность должны обеспечить действие общесистемного закона выживаемости (самосохранения): каждая материальная система должна пытаться сохранить себя, используя для этого весь свой ресурсный потенциал и организационные способности [8, с. 13].

Таким образом, под эффективностью предприятия будем понимать степень организованности целенаправленного долгосрочного его функционирования как социально-экономической системы, позволяющей максимально использовать и наращивать свой потенциал.

1.2. Оценка эффективности хозяйственной деятельности

В современной научной литературе представлено множество методов оценки эффективности управления предприятием. Рассмотрим основные существующие подходы, модели и методы оценки предприятия с точки зрения эффективности управления его деятельности.

Разработка, внедрение и применение на практике моделей и методов оценки управления деятельностью и развитием является важным условием улучшения финансово-экономического состояния предприятия. Теории и практике управления предприятием уделяется достаточно много внимания. Вопрос эффективного управления предприятием освещается в современной литературе. Хорошо известны фундаментальные научные труды многих отечественных [20, 134] и зарубежных [5, 32] ученых, в которых даются основополагающие вопросы теории и практики, приводятся важнейшие понятия и рассматриваются традиционные приемы и методы непосредственно для российских предприятий.

В настоящее время единого подхода к оценке эффективности управления предприятием не существует. Ввиду того, что на практике размерность оценок достаточно велика, а количественные сравнения параметров управляемого объекта зачастую провести невозможно, оценить все аспекты управления не удается. Поэтому в ряде случаев оценка эффективности управления ограничивается анализом финансово-экономического состояния фирмы.

Рассмотрим существующие общеизвестные модели управления эффективностью предприятия.

Ведущими управленческими моделями в настоящее время являются:

- модель сбалансированной системы показателей Лоренца Мейсела;
- Balanced Scorecard System, BSC (система сбалансированных показателей) Нортона Каплана;
- Economic Value Add (добавленная экономическая стоимость);
- пирамида эффективности К. МакНейра, Р.Ланча и К.Кросса [36];

- EP2M (Effective Progress and Performance Measurement) Кристофера Адамса и Питера Робертса.

Каждая модель управления эффективностью имеет свои особенности (Таблица 1.1), которые обуславливают их применение в различных ситуациях для различных отраслей деятельности.

Таблица 1.1

Модели управления эффективностью предприятия

Модель	Акцент
BSC-модель Лоренца Мейсела	Персонал, эффективность сотрудников
BSC-модель Нортона-Каплана	Четыре перспективы: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы
EVA-based management	Четыре направления: измерение, система управления, мотивация, стиль мышления
Пирамида эффективности	Иерархичная структура управления
EP2M-модель	Четыре направления: обслуживание клиентов и рынков, совершенствование внутренних процессов, управление изменениями и стратегией, собственность и свобода действий

При рассмотрении существующих экономико-математических методов оценки эффективности предприятия в современной научной литературе, можно выделить различные варианты их классификации. Каждый метод (методика) создается для конкретной ситуации и эффективен только при решении определенного круга задач.

В соответствии с классификацией В.В. Ковалева, методы и приемы, используемые в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий, можно разделить на две большие группы: неформализованны и формализованные [26, с. 64-65].

Первая группа основана на описании аналитических процедур только на логическом уровне, вторая группа предполагает наличие достаточно строгих формализованных аналитических зависимостей и оперирует инструментами

стохастического моделирования, теории принятия решений, методики финансовых вычислений и т.д.

Методология проведения экспертно-аналитического анализа должна включать не только описательный аспект определения тех или решений, а должна способствовать выявлению возможных причин их возникновения, предполагаемых результатов их реализации и разработке мероприятий по минимизации или устранению негативных последствий и давать стоимостную оценку этих результатов. В стандартных ситуациях с помощью качественных методов анализа проводится оценка экономический последствий того или иного управленческого решений, основанная на мнениях широкого круга экспертов. Следует отметить, что практически для малого предприятия данные методы ввиду своей сложности и длительности носят скорее неформальный характер (обсуждения, совещания и т.д.).

В современной практике финансового анализа известно множество показателей, используемых для количественной оценки деятельности организаций. Так как состояние предприятия определяется в первую очередь показателями ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности, то в дальнейшем рассмотрим эти группы.

К первой группе относятся коэффициенты ликвидности и платежеспособности, оперирующие соотношениями величин активов компании и величин краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Вторая группа коэффициентов - коэффициенты финансовой устойчивости, показывающие определенные пропорции между отдельными группами активов и пассивов предприятия, а также позволяющие оценить возможность поступательного развития организации без угрозы возникновения кризисных ситуаций.

Расчет коэффициентов третей группы - коэффициентов деловой активности, необходим для оценки качества управления организацией по критерию скорости преобразования активов в денежные средства.

К четвертой группе относятся коэффициенты рентабельности, которые характеризуют относительную эффективность деятельности предприятия и показы-

вают, какие доходы компания извлекает из находящихся в ее распоряжении активов.

От частных показателей, характеризующих отдельную сторону хозяйствования компании, переходят к комплексным коэффициентам, характеризующим положение предприятия в целом. Примером построения таких моделей можно найти в работах Альтмана, Таффлера и Тишоу, Зайцевой, Сайфулина и Кадыкова [22, с.78].

Таким образом, классические методы оценки состояния предприятия подразумевают расчет определенных групп финансовых коэффициентов, которые затем сравниваются с каким-либо нормативом (базой). Этот подход удобен в применении, но не всегда достаточно информативен, так как не дает возможности проследить взаимосвязи между показателями, следовательно, требует доработки для целей анализа данного исследования.

Вместе с тем, определение причинно-следственных связей экономических явлений и процессов, происходящих на предприятии, является важнейшей задачей экономического анализа. Решить данную проблему позволяет использование экономико-статистических методов, основанных на анализе факторов.

Необходимость применения статистических методов (методов многомерного статистического анализа) связана с существованием важной особенности реальных экономических систем, которая практически не учитывается в других системах оценки состояния предприятия. Экономические наблюдения неизбежно подвержены многочисленным случайным возмущениям, непредсказуемый, вероятностный характер которых проявляется на всех этапах, начиная с процесса получения самих наблюдений и заканчивая процессом принятия решения. Следовательно, разработка адекватных исследуемым процессам моделей оценки состояния предприятия неизбежно связана с исследованием случайных величин, что оказывается возможным на основе статистических методов.

Для оценки финансового состояния предприятия более удобно использовать такие методы многомерного анализа как дискриминантный, корреляционный, регрессионный и факторный анализ.

Таким образом, статистические методы оценки состояния предприятия позволяют отразить структуру и особенности проявления исследуемых объектов через описывающие их признаки на всех этапах с учетом всех дестабилизирующих факторов, и количественно описать указанные процессы, используя хорошо развитие методы математической статистики.

Несмотря на относительную сложность математического аппарата, постановки задачи и интерпретации результатов, методы многомерного статистического анализа дают наглядное представление причинно-следственных связей явлений и процессов, происходящих на предприятии, а так же позволяют объективно оценить результаты проведенной работы через главный показатель качества - достоверность оценки состояния предприятия.

Достаточное количество продукции, реализованной на рынке, покрывает расходы, затраченные на ее производство, иначе говоря, ее абсолютную себестоимость. Последующие продажи будут приносить прибыль. Размер прибыли будет зависеть от того, в каком соотношении находятся (по результатам анализа) условно-постоянные затраты, и изменяющиеся условно-переменные, в составе полной себестоимости. Когда проданное количество продукции дойдет до минимальной планки, достаточной для покрытия себестоимости, тогда прибыль начнет расти быстрее, чем растет объем затрат и появится возможность для развития и инвестиций.

Процесс измерения планируемого или уже полученного уровня эффективности предприятия связан с определением критерия и формированием системы соответствующих показателей. Показатели эффективности предприятия делят на несколько групп:

- общие показатели производственной эффективности;

- показатели, отражающие эффективность организации и использования труда;

- показатели, характеризующие степень использования и распределения производственных фондов;

- показатели, отражающие эффективность использования всех финансовых средств.

Постоянный анализ и определенные основные показатели деятельности предприятия дают верное представление о его доходности или убыточности. Если предприятие сокращает хозяйственную деятельность, то прибыль снижается, а убытки увеличиваются с опережением темпов уменьшения объема продаж. Основные показатели деятельности предприятия – это его результативность.

Произвести расчет можно по следующей формуле:

Пр = Впр – Зпр

В данном расчете: Пр – прибыль, полученная от продажи продукции. Впр – выручка, полученная от реализации продукции. Зпр – сумма издержек, затраченных на сбыт и производство продукции.

По показателям расчета будет виден экономический эффект, который характеризует бизнес, как приносящий прибыль и превышающий расходы. Показатель экономического эффекта сопоставляет уровень затрат и ресурсов, израсходованных на его достижение.

Однако такой показатель, как доходность остается за рамками данного анализа и оценки деятельности. Рентабельность, величина чистой прибыли, окупаемость затрат, экономическая эффективность - это основные показатели деятельности того или иного бизнеса. Рентабельность дает представление о том, насколько быстро окупятся затраты и предприятие будет приносить прибыль.

Расчет рентабельности:

Продукция: R п =отношение прибыли от продаж (реализации) / делить на полные затраты.

Активы: это R а = отношение прибыли (по отчетному периоду) / итог СБ. Где СБ - средний баланс.

Расчет показывает, как использованы оборотные и основные средства, насколько эффективно и представляют ли интерес для финансовых и кредитных учреждений, для партнеров по бизнесу.

Основной капитал: R ок = балансовая прибыль / делить на ССОК. Где ССОК - средняя стоимость (основного капитала).

Собственный капитал: R ск = чистая прибыль/делить на среднюю стоимость ОС. Этот показатель характеризует, какая часть прибыли приходится на каждый рубль, вложенный собственником. ОС - основной капитал.

Окупаемость капитала: Т = капитал/чистая прибыль.

Расчет показывает, как скоро окупятся средства, вложенные в предприятие, если условия финансово-хозяйственной деятельности не изменятся.

Основные показатели деятельности предприятия формируют «точку безубыточного ведения деятельности», которая может быть сведена к ответу на вопрос: какое количество продукции нужно продать для покрытия расходов на ее производство и возмещение условно-переменных затрат. На основании анализа цена единицы продукции устанавливается в соответствии со всеми условно-переменными затратами, для того, чтобы полностью их покрыть и получать стабильную прибыль.

Показатели, в соответствии с требованиями рынка, можно соотнести с двумя группами:

- Оценочные, которые характеризуют результаты той или иной деятельности и достигнутый уровень развития.

- Затратные, которые отражают затраты на осуществление видов производства и деятельности. Деление достаточно условное и характеризует относительные показатели деятельности предприятия.

Вид и направленность анализа зависят от целей, которые ставятся перед ним. Так, издержки производства могут рассматриваться как оценка достигнутого уровня затрат, но уровень может стать количеством, когда планируется производить не единицы продукции, а предоставлять услуги. То же самое можно сказать и о таком показателе, как прибыль, которая для арендодателя стоит не на первом месте, для него важнее движение и статистика ликвидности компании.

Поэтому оценка общих объемов продаж, валовой прибыли и чистой прибыли (после того, как уплачены налоги и проценты по кредитам и займам),

экономической эффективности, оборот капитала - это основные показатели деятельности предприятия, характеризующие его положение на отчетный период.

1.3. Повышение эффективности отечественных предприятий хлебопекарной промышленности

Хлеб является одним из основных видов продуктов питания в рационе большинства россиян. В связи, с чем на продовольственном рынке страны постоянно растет количество компаний занимающихся выпуском хлебобулочных изделий, и как следствие растет конкуренция в данном секторе пищевой индустрии.

На современном этапе в России действует более 10 000 пекарен и хлебозаводов. Однако в связи удорожанием сырья, постоянным ростом тарифов на энергоносители (18-25% в год), износом оборудования и использованием низкотехнологических систем производства, растут индивидуальные издержки предприятий. Этим во многом объясняется частичное снижение производительности труда, недостаточно эффективное использование сырьевых, человеческих, временных, финансовых, энергетических и других ресурсов.

Согласно заявлениям полномочных представителей комитета Государственной Думы по аграрным вопросам, в настоящее время эффективность производства остается на уровне не позволяющем вести расширенное воспроизводство, а рентабельность производства хлеба многих предприятий является отрицательной и имеет тенденцию к снижению. Так, среднегодовая рентабельность хлебопекарной промышленности в 2012 году составила 3%. На начало 2013 рентабельность большинства хлебопекарных предприятий составила менее 5%, это недостаточно для конкурентоспособного хозяйствования и ставит под угрозу дальнейшее развитие отрасли. Невысокий уровень основных финансовых показателей влияет на комплексную модернизацию, на установку на предприятиях современного энергоэффективного оборудования и других сложных средств механизации. В свою очередь, работа на

изношенном оборудовании негативно влияет на эффективность использования энергоресурсов.

В настоящее время в Госдуму поступают многочисленные обращения от отраслевых союзов и предприятий хлебопекарной промышленности, обеспокоенных снижением конкурентоспособности в хлебопекарной отрасли РФ. Сложившаяся тенденция затрагивает экономические интересы производителей в других смежных отраслях.

Основной причиной чего, является постоянный рост диспаретета цен на основное сырье - муку (рост 80-90% на муку за 6 месяцев), занимающей в структуре себестоимости хлеба от 28% до 40% и основные средства производства. В частности, имеет место резкий рост цен на муку, которое с начала 2012 г. по 1-й квартал 2014 г. составил около 100%. Фактически цены на муку в России в 2013 г. превысили среднеевропейский уровень (350-400 евро за тонну), что существенно ухудшило финансовое состояние хлебопекарных предприятий.

К дополнительному сырью относится - сахар и сахаристые продукты, жиры животного или растительного происхождения, молочные продукты, яйца и яйцепродукты, солод, а также различные пищевые продукты для начинок, пищевые ингредиенты, смеси, закваски, хлебопекарные улучшители и другие. Основные виды сырья, за исключением некоторых видов дрожжей, производятся отечественными производителями, которые обладают необходимыми мощностями для удовлетворения спроса хлебопекарной промышленности. Динамика цен на основные виды сырья характеризуется нестабильностью.

В настоящее время крупные и средние предприятия имеют достаточные производственные мощности для удовлетворения потребностей населения в необходимом объеме и ассортименте хлебобулочных изделий с учетом сложившегося уровня потребления. Коэффициент использования мощностей находится на уровне 39%-41%. Вместе с тем, четко прослеживается тенденция снижения мощностей в промышленном хлебопечении. В период с 2007 г. по 2011г. они уменьшились с 13,8 до 11,4 млн. тн. в сутки. Снижение

производственных мощностей происходит как в связи с их выводом при падении спроса, так и при ликвидации или перепрофилировании предприятий.

Также на эффективность производства хлеба оказывает ежегодное увеличение цен на услуги естественных монополий: газ, вода, электроэнергия; искусственное сдерживание цен на социально значимые сорта хлеба. Не лучшее влияние оказывают, зачастую необоснованные фактическим спросом, заказы торговых сетей на поставку хлеба и хлебобулочных изделий, которые впоследствии возвращаются на хлебопекарные заводы и ложатся колоссальными убытками на производителя хлеба. Среднегодовая рентабельность хлебопекарной промышленности за 2013 год составила 3%, что ниже уровня инфляции. На данный момент рентабельность большинства хлебопекарных предприятий, составляет минус 5%, что ставит под угрозу дальнейшее развитие отрасли. По итогам 2012 года в целом по России уже обанкротилось около 30 хлебопекарных предприятия, что привело к сокращению рабочих мест и уменьшению доли налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Хлебопекарная промышленность представлена большим числом предприятий, разнородных по своему потенциалу, объемам и ассортименту выпускаемой продукции, финансовым ресурсам и др. Мониторинг хозяйственной деятельности пяти хлебопекарных предприятий приведен в таблице 1.2.

Одним из важнейших факторов, влияющих на низкий уровень использования производственных мощностей (17,2 - 66 %) по исследуемым предприятиям и, как следствие, на рост удельных издержек, является высокий уровень конкуренции на рынке хлеба и хлебобулочной продукции.

Кроме того, высокая степень физического износа значительной части основных производственных фондов (на некоторых предприятиях до 70%) приводит к увеличению затрат на ремонтное обслуживание оборудования и, соответственно, к повышению себестоимости единицы продукции. Поскольку техническое оснащение многих хлебозаводов признано критическим, одним из приоритетных направлений развития предприятий является модернизация основного и вспомогательного производств, включая механизацию,

автоматизацию и компьютеризацию процессов, внедрение ресурсосберегающего оборудования, способствующего повышению производительности труда, снижению материалоемкости и энергоемкости продукции.

Таблица 1.2

Сравнительная оценка показателей деятельности предприятий-представителей хлебопекарной промышленности за 2013 г.

Наименование показателя	МП «Хлебозавод №22»	ООО «Ава-хлеб»	ООО «Балашиха-хлеб	ОАО «ББК Серебрянный бор»	ООО «Вескор-хлеб»
Интегральный показатель использования производственной мощности, %	54,2	49,0	66,0	64,8	17,2
Затратоемкость товарной продукции, руб./руб.	0,93	0,82	0,9	0,71	0,96
Фондовооруженность труда, тыс. руб. / чел.	47,5	171,8	78,4	154,1	32,6
Фондоотдача, руб./руб.	7,2	2,9	4,9	5,0	1,4
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	338,9	525,1	384,2	774,7	339,9
Прибыль, млн. руб.	6,9	66,3	7,8	70,3	4,1
Рентабельность продукции, %	7,8	21,9	9,6	41,4	4,2
Инновационная активность (+/- высокая / низкая)	-	+	-	+	-

Для преодоления негативных тенденций и выхода на траекторию устойчивого развития предприятиям хлебопекарной промышленности необходимо правильно выбрать состав приоритетных инновационных технологий, способствующих повышению эффективности использования ресурсов и конкурентоспособности продукции.

Изменения рациона питания и запросов потребителей вносят свои коррективы в структуру ассортимента и качество хлеба и хлебобулочных изделий. Несмотря на то, что продукция отечественных хлебопекарных предприятий представлена широким ассортиментом (свыше 700 наименований), новинки в среднем по отрасли не превышают 5% от общего выпуска. В этой связи одной из

перспективных задач развития предприятий является расширение ассортимента хлеба и хлебобулочной продукции путем освоения новых технологий и рецептур, в том числе для лечебно-профилактических целей и детского питания, учитывающих полезную и питательную ценность.

Для совершенствования ассортимента хлебобулочной продукции необходимо ориентироваться на изменения потребностей населения с целью их более полного удовлетворения. Это может быть достигнуто путем освоения технологий, позволяющих выпускать следующие группы изделий: мучной кондитерской продукции (торты, пирожные, пряники, печенье, куличи, кексы, вафли и пр.); так называемой, «домашней выпечки» (пироги, кулебяки, булки и пр., отличающиеся по форме, весовому формату и включающие различные добавки); полуфабрикатов высокой степени готовности и др. Привлекательность освоения производства указанной продукции обусловлена растущим потребительским спросом и более высокой прибыльностью.

Улучшение качества продукции зависит от мер, предпринимаемых для: повышения сохранности, усиления контроля технологических процессов, внедрения новых и совершенствования традиционных технологий, обеспечения герметизации упаковки, использования современных экологически безопасных упаковочных материалов и т.д.

Мониторинг деятельности хлебопекарных предприятий показал устойчивую тенденцию роста доли производственных затрат в стоимости продукции. Высокая материалоемкость производства, эскалация цен на рынках сырья указывают на необходимость повышения эффективности использования материальных ресурсов. Для этого требуется совершенствование технологических схем и режимов, обеспечивающих более качественную предварительную подготовку сырья, глубокую и комплексную его переработку, а также использование новых видов сырья и компонентов (мука из зерна проросшего, закваски с культивированными микроорганизмами и т.д.).

Проблема хлебопекарных предприятий состоит еще и в том, что многие крупные сетевики возвращают непроданную продукцию. Доля возвращаемой

торговыми сетями хлеба с истекшим сроком реализации составляет в среднем 8-10 процентов, а по некоторым позициям до 20 процентов и всегда превышает возможности предприятий по его переработке. В такой ситуации пекарные предприятия фактически принимают на себя риски торговли по сделанным ими заказам, несут убытки от реализации, утилизации и транспортным расходам по доставке этой продукции.

Возможность заключения договоров с условием возврата непроданных товаров предусматривается ФЗ от 28.12.2009 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Многие сельхозпроизводители, в том числе и хлебопекарные предприятия, идут на это, в борьбе за крупных сетевиков, тем самым фактически принимают на себя риски торговли по сделанным ими заказам, несут убытки от реализации, а также убытки от утилизации и транспортным расходам по доставке этой продукции. Конечно, переработать можно и весь возвращенный объем, но это уже будет с потерей качества, чего допускать нельзя. Производители должны выпускать столько, сколько необходимо, а торговые сети - четко представлять объем продукции, которую они смогут реализовать без возврата. Для крупных хлебопекарных предприятий эта проблема стоит не столь остро, скорее это проблема средних и мелких производителей. По данным компании «АМИКО», 49 процентов покупок хлеба совершается в продуктовых магазинах, 25 процентов - в супермаркетах. И 21 процент - в хлебных киосках.

Уровень среднедушевого потребления хлеба в России составляет 120-125 кг. в год (325-345 г. в сутки), в том числе для городского населения 98-100 кг. в год (245-278 г. в сутки), для сельского 195 205 кг. (490-540 г. в сутки). Эти нормы зависят от возраста, пола, степени физической и умственной степени нагрузки, климатических особенностей мест проживания. В последнее время в России снижается потребление хлеба, но постоянно растет выпуск кондитерских изделий. Так по данным института питания РАМН, в 60-е годы потреблялось 170 кг, в 70-80 – 100 кг., в 90-е – 115, в 2000-е – 100 кг. 20 лет назад в стране пекли 18

миллионов тонн хлеба, сейчас - всего 7 миллионов тонн, при этом сладостей выпускают более двух миллионов тонн в год.

Повышение в составе себестоимости доли затрат, связанных со сбытом продукции явилось основанием для включения как активизация маркетинговой деятельности, которая должна способствовать укреплению рыночных позиций и улучшению сбытовой политики предприятия.

Также, нельзя не упомянуть о влиянии вступления России во Всемирную торговую организацию. На хлебопекарной отрасли это существенно не отразится, т.к. доля импорта хлебобулочных изделий незначительна (в 2014 году не превышает 0,13% от всего объема продукции).

Социальное значение хлебопекарной промышленности требует стабильного функционирования отечественных предприятий. Стабилизация среднедушевого потребления хлеба и хлебобулочной продукции в Российской Федерации свидетельствует о насыщении рынка, что исключает перспективу экстенсивного развития отрасли. При этом устойчивому интенсивному развитию хлебопекарных предприятий препятствуют физический и моральный износ значительной части основных фондов, низкий уровень использования производственных мощностей, высокая доля затрат в стоимости продукции, инновационная инертность и пр. Несмотря на сложную ситуацию перед товаропроизводителями хлебопекарной продукции стоят задачи улучшения качества изделий, совершенствования ассортимента, роста финансовой независимости и повышения конкурентоспособности предприятий. Решение этих вопросов во многом связано с освоением инноваций.

Минпромторгом разработан проект стратегии развития машиностроения для пищевой перерабатывающей промышленности до 2020 года. В рамках госпрограммы по развитию промышленности и повышению ее конкурентоспособности на период до 2020 года есть подпрограмма по сельхозмашиностроению, пищевой перерабатывающей промышленности, в рамках которой предусмотрена существенная поддержка инновационного развития этих предприятий. С 2014 по 2016 год планируется направить в отрасль

ежегодные ассигнования в размере 600, 630, 662 млн. рублей соответственно. Таким образом, планируется обеспечить импортозамещение.

В целях дальнейшего развития хлебопекарной промышленности и повышения ее конкурентоспособности можно порекомендовать внести изменения в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», чтобы ограничить возврат из торговли хлебобулочных изделий с истекшим сроком реализации; внести изменения в Госпрограмму развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг., предусмотрев для предприятий хлебопекарной промышленности субсидирование кредитов на приобретение муки.

Необходимо также ориентировать научный, производственный и кадровый потенциал Российского хлебопечения на решение актуальных проблем по следующим направлениям:

- внедрение ресурсосберегающих технологий;

- внедрение технологий хлебобулочных изделий с удлиненными сроками хранения;

- внедрение ассортимента хлебобулочных изделий с учетом профессионального, демографического состава населения и экологических особенностей регионов;

- увеличение объемов производства хлебобулочных изделий детского, школьного, лечебного и профилактического назначения до уровня полного удовлетворения спроса населения;

- совершенствовать систему ценообразования хлебобулочных изделий для сохранения устойчивого уровня оптово-отпускных цен и рентабельности хлебопекарного производства не менее 15%;

- анализировать работу передовых предприятий России для использования их опыта в новых хозяйственных условиях;

- создание нового механизма финансирования и привлечения инвестиций;

- обратиться в государственные органы власти с просьбой о создании

в областях, краях и республиках региональных фондов зерна для нужд хлебопечения, гарантирующих производство хлебопекарной муки в количествах, необходимых для устойчивого обеспечения населения хлебом.

Таким образом, рассмотрены теоретические и методологические основы оценки эффективности компании.

Целью любой организации является достижение финансового результата и не на короткий период, а на продолжительное время. В этот результат входит как полученная прибыль, так и капитализация организации, поэтому экономическая эффективность деятельности предприятия – это определение максимальной цели и расчет путей ее достижения, разработка стратегии работы и управления фирмой. Чтобы проанализировать производственную деятельность компании, необходимо рассмотреть показатели экономической эффективности предприятия. Немаловажное место для роста эффективности функционирования организации занимают организационные и экономические факторы. Также необходимо развитие социальной инфраструктуры и методов управления. Необходимо совершенствовать методы и формы управления, методы планирования, стимулирования, поощрения. Особое место в снижении удельного веса расходов ресурсов и интенсификации всей экономики организации принадлежит мероприятиям по повышению уровня качества выпускаемой для реализации продукции. Уровень качества продукции должно стать основополагающим фактором, за которым требуется пристальный контроль.

2. Анализ эффективности финансово - хозяйственной деятельности на примере ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»

2.1 Общая характеристика предприятия

ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» по праву занимает одну из лидирующих позиций в сфере производства хлебобулочных и слоеных изделий в регионе. Ведется постоянная работа над оригинальными рецептами, расширением ассортимента продукции, эксклюзивным художественным оформлением упаковки. Идя в ногу со временем и изменением рынка, предприятие обеспечивает высокое качество продукции, бесперебойность в работе, соблюдение договорных обязательств и графика поставки.

Основная деятельность комбината: производство и реализация хлебобулочных и кондитерских изделий, прибыль от которых направляется на расширение деятельности.

Месторасположение: 140700, г. Шатура, ул. Советская, д. 2.

По направлению хлебобулочных изделий ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» может предложить традиционные виды хлебов, хлеба из смеси ржано-пшеничной муки, пшеничной муки первого сорта, заварные хлеба, булочные и сдобные изделия, а также изделия, обогащенные железом и витаминами, пищевыми волокнами и йодом.

ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» имеет крепкую материально техническую базу. В ассортименте - более 45 наименований продукции, которая отличается высоким качеством, без применения консервантов и заменителей.

На сегодняшний день продукция ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» поставляется в 48 магазинах Московской области и пользуется большим спросом у населения. Транспортировка осуществляется собственными машинами комбината. На комбинате имеется свой автопарк, он составляет 38 грузовых и 2 легковых машин, Водоснабжение комбината централизованное. Имеется

водопроводный резервуар резервной воды, объёмом 400 куб.м. Качество воды в резервуаре соответствует ГОСТам.

Цех № 1 построен в 1964 году по типовому проекту и специализирован на производство формовых хлебов из муки смешанной валки и батонов из пшеничной муки. Он оборудован 2-мя расстойно-печными агрегатами на базе печей ХПА-40 и 2-мя автоматизированными линиями на базе печей РРР.

Цех № 2 специализирован на выработку булочных изделий и подовых хлебов и оборудован 3-мя технологическими линиями на базе печей «MIWE» и 3-мя технологическими линиями на базе печей «Fatura».

Цех № 4 построен в 1958 году по типовому проекту хлебозавода на 4 печи. Две печи марки ФТЛ-2, на одной из которых вырабатывается формовой и подовой хлеба из пшеничной муки. На 2-х расстойно-печных агрегатах на базе печей ХПА-40 организована выработка формовых сортов хлеба из муки смешанной валки.

На 4 –м этаже цеха № 4 организован цех № 3 по производству мучных кондитерских и слоеных хлебобулочных изделий.

Цех № 5 по производству тортов, пирожных.

Экспериментальный участок, где происходит отработка новых видов изделий оснащен в 2007 году новой линией «Baktech”, на которой выпускается мелкоштучная продукция развесом 50-80 грамм.

Всё это обеспечивает стабильную работу предприятия. Наличие энергетических, технических, ремонтно-обслуживающих служб, собственного автопарка позволяет не пользоваться услугами ремонтных и транспортных организаций.

Главными элементами производственной структуры предприятия считаются рабочие места, участки и цехи. Каждое подразделение предприятия представляет собой хозяйственный механизм и отражает единство производственной, экономической и организационной деятельности, результат которой – выпуск продукции. Углубление самостоятельности подразделений требует обеспечения их согласованной работы, а также повышения

заинтересованности работников в конечном результате деятельности всего предприятия .

2.2. Анализ основных технико – экономических показателей.

Основные технико-экономические показатели являются обобщающими параметрами предприятия. В своей совокупности эти показатели отражают общее состояние дел на предприятии в производственно-технической, хозяйственно-финансовой, инновационной, коммерческой, социальной сферах. Каждый показатель в отдельности обобщенно характеризует одно из направлений (сторон) его внутренней или внешней деятельности. Рассмотрим основные технико-экономические показатели на примере ЗАО «Шатурский хлебокомбинат». Данные приведены в таблицах 2.4 – 2.15.

Таблица 2.4

Данные о себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг)

Показатели	2012г	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	81166	90859	112856	9693,00	21997,00	111,94	124,21

Данные о себестоимости реализованной продукции взяты из Отчета о финансовых результатах деятельности предприятияПолная себестоимость товарной продукции за анализируемый период изменилась за счет того, что увеличились затраты на производство продукции: цены на сырье, заработная плата рабочих и т.д. К началу 2014 г. по сравнению с 2012г. наблюдается разница в 31690 тыс. руб. Причиной увеличения данного показателя является повышение цен на топливо и электроэнергию, увеличения расходов на оплату труда и др.

Таблица 2.5

Данные о чистом доходе (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)

Показатели	2012г	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Реализованная продукция, тыс. руб.	76879	85363	119273	8484,00	33910,00	111,04	139,72

Данные взяты из Отчета о финансовых результатах деятельности предприятия.Проанализировав данный показатель, необходимо отметить, что в течение трех лет данный показатель растет В 2013 г выручка выросла на 8484 тыс. руб. (или 111,04%) по сравнению с 2012 г. и на 33910 тыс. руб. (или 139,72%) в сравнить с 2013 г.. Причиной роста выручки от реализации является то, что расширились рынки сбыта и увеличились объемы производства продукции данного предприятия.

Таблица 2.6

Стоимость основных производственных фондов

Показатели	2012г	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
6. Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	11439,3	12971	16384,6	1531,70	3413,60	113,39	126,32

Стоимость основных производственных фондов на конец 2014 г. составила 16385 тыс. руб., что выше показателя 2012 г. на 13 %. Изменения произошли за счет приобретения предприятием дополнительного автотранспортного средства.

Таблица 2.7

Производственная мощность предприятия

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Производственная мощность, тыс. шт.	5400	5400	5400	0,00	0,00	-	-
Коэффициент использования производственной мощности	0,71	0,79	0,88	0,07	0,09	110,48	111,78

Анализ таблице 2.7 показал, что производственная мощность ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» оставалась без изменения на протяжении трех лет. Коэффициент использования производственной мощности повысился в 2014 г. до 0,88, что превышает показатель 2012г. на 23%. Это происходит за счет увеличения выпуска продукции в натуральном выражении.

Таблица 2.8.

Объем товарной продукции

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Товарная продукция, тыс.руб.	77142	85502	120562	8360,00	35060,00	110,84	141,00

Объем товарной продукции на предприятии увеличивается с каждым годом, например, по сравнению с 2012 г. в 2014 г. он увеличился на 56%. Это происходит за счет увеличения спроса на выпускаемую продукцию. Значит, растет объем продаж изготавливаемой продукции ЗАО «Шатурский хлебокомбинат», в 2014 г. он увеличился на 55 % по сравнению с 2012г.

Таблица 2.9.

Данные о среднесписочной численности штатных работников

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Численность работающих чел.	122	134	138	12	4	109,84	102,99

Средняя численность работающих в 2012 г. составляющая 122 чел., но уже к началу отчетного года увеличивается на 13 %. Это происходит также благодаря низкой текучести кадров.

Производительность труда рассчитывается как отношение чистого дохода (выручки) от реализации продукции к среднесписочной численности работников Данные этого показателя представлены в таблице 2.10

Таблица 2.10

Анализ производительности труда ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2012-2014 г.г.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Производительность труда, тыс. руб.	632,31	638,07	873,64	5,76	235,56	100,91	136,92

За счет увеличения численности работающих и увеличения объемов реализации за анализируемый период произошел рост производительности труда в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 38 %. На основании этого можно сделать вывод об эффективности использования трудового потенциала и эффективности использования средств на оплату труда.

Таблица 2.11

Среднемесячная оплата труда ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2012-2014г.г.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Среднемесячная оплата труда, руб.	4024,00	5357,00	6132,00	1333,00	775,00	133,13	114,47

На ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» наблюдается рост среднемесячной заработной платы, в 2014 г. она повысилась на 52 % по сравнению с 2012 г.

Фондоотдача показывает, сколько приходится продукции на единицу стоимости основных производственных фондов, используемых для ее производства и реализации Рассчитывается как отношение чистого дохода (выручки) с среднегодовой остаточной стоимости основных средств Данные этого показателя представлены в табл 2.12

Таблица 2.12

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Фондоотдача, руб.	6,74	6,59	7,36	-0,15	0,77	97,75	111,63

Показатель фондоотдачи ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» также увеличился в отчетном году на 51% вследствие незначительного увеличения стоимости основных производственных фондов и роста объемов реализации продукции.

Данный показатель увеличивается в течение трех лет. В результате роста дохода предприятия фондоотдача увеличивается в большей степени, чем растет стоимость основных средств.

Фондоотдача прямо пропорциональна полученному доходу и обратно пропорциональной среднегодовой стоимости

Качественная сторона хозяйственной деятельности предприятия в условиях рынка характеризуется показателем затрат на рубль реализованной продукции. В данном случае этот показатель показывает, какое количество средств, выраженных в едином денежном (рублевом) эквиваленте, предприятие в среднем расходует на производство, рекламу и другие мероприятия, связанные со сбытом товарной продукции, с тем, чтобы в конечном итоге получить один рубль выручки (нетто) от реализации (продажи).(табл 2.13)

Таблица 2.13

Затраты на рубль реализованной продукции

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Затраты на рубль реализованной продукции, руб.	1,06	1,06	0,95	0,01	-0,12	100,82	88,90

В рассматриваемом периоде на заводе затраты на один рубль реализованной продукции были почти стабильны и составили 1,06 руб. в 2012 – 2013гг., а в 2014г. – 0,95 руб. Это произошла за счет повышения производительности труда.

Прибыль до налогообложения – это прибыль от продаж продукции, услуг плюс прочие доходы минус прочие расходы. Она определяется по правилам бухгалтерского учета и потому ее часто называют бухгалтерской прибылью. Прибыль до налогообложения показывает, сколько прибыли заработало предприятие от всех видов деятельность за анализируемый период.

Таблица 2.14

Прибыль до налогообложения

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
12. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-1463,00	-864	9043	599,00	9907,00	59,06	-1046,64

В результате дополнительных инвестиционных средств, поступивших от ОАО «Самарский машиностроительный завод», прибыль до налогообложения в 2014 г. повысилась практически в 6 раз по сравнению с 2012г.

Показатель рентабельности продукции выступает как итоговый параметр, характеризующий результативность производственной деятельности завода за анализируемый период. Он представлен в табл. 2.15

Таблица 2.15

Показатель рентабельности продукции

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонения +/-		Относительное отклонение, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Рентабельность, %	-7,34	-6,05	5,69	1,29	11,74	82,42	-94,05

Из данных таблицы 2.15 видно, что предприятие в 2012-2013гг. являлось нерентабельным. А в 2014г. она составила 5,69 %, что свидетельствует о значительном улучшении деятельности предприятия и стабилизации отношения между затратами и результатами производства.

Оценка эффективности работы предприятия показывает насколько правильно используются имеющиеся у предприятия ресурсы. Главным показателем эффективной работы предприятия является рентабельность, означающая прибыльность, доходность и в аналитической практике относящаяся к эффективности. Таким образом, чтобы произвести оценку эффективности работы ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» необходимо проанализировать доходность продаж продукции, рентабельность использования капитала, рентабельность использования основных производственных средств и средств, авансированных в производственные ресурсы, а также провести диагностику и количественную оценку показателей деловой активности предприятия.

Рентабельность предприятия определяется по формуле:

$$R_п = \frac{П}{\sum C} * 100$$, где

П- прибыль от продаж продукции;

С-затраты на производство продукции.

Доходность продаж показывает размер прибыли с одного рубля проданной продукции:

$$Д_{п} = \frac{П}{В} * 100,$$

где В – выручка от продаж продукции.

Проанализируем доходность продукции предприятия на примере данных таблицы 2.16

Таблица 2.16

Оценка доходности продаж продукции

Показатель	Номер строки	2012год	2013 год	2014год	Отклонение 2013 года от 2012 года (+,-)
Выручка от продаж продукции, тыс. руб.	01	76879	85363	119273	42394
Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	02	81166	90859	112856	31690
Прибыль от продаж, тыс. руб.	03	-4287	-5496	6417	10704
Доходность продаж, %	04	-5,58	-6,44	5,38	10,96
Величина активов, тыс. руб	05	21200	24316	25518	4318
Рентабельность продукции, %	06	-7,34	-6,05	5,69	13,03
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	07	3,63	3,51	4,67	1,04

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в условиях увеличения объема продаж на 42394 тыс. руб., увеличение цен на продукцию способствовало поддержанию доходности продаж, и увеличение себестоимости не повлияло на положение предприятия, рентабельность продукции значительно возрослв целом, доходность продаж увеличилась на 10 %

Увеличение выработки хлебобулочных и кондитерских изделий, расширение рынка сбыта готовой продукции, улучшение качества и расширение ассортимента выпускаемой продукции сделали предприятие прибыльным.

Оценка основных показателей устанавливает общие тенденции, сложившиеся в деятельности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» на основании которых можно заключить, что предприятие находится в состоянии роста.

Проанализируем данные номенклатуры выпускаемой продукции ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2012-2014 гг. (табл.2.16).

Таблица 2.16

Анализ изменения объема выпускаемой продукции ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2012-2014 г.г.

Изделие	Выпуск продукции, тонн			Относительное отклонение, %	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
1. Хлеб	1123	1356	1463	120,75	107,89
2. Батоны	973	1026	1147	105,45	111,79
3. Булочные изделия	859	873	894	101,63	102,41
4. Пироги	256	265	266	103,52	100,38
5. Пирожные	-	48	68	-	141,67
6.Рулеты	-	-	20	-	-
7. Кексы	158	168	173	106,33	102,98
8. Печенье	-	-	203	-	-
9. Торты	186	192	206	103,23	107,29
10. Сушки	119	134	134	112,61	100,00
11. Сухари	96	100	102	104,17	102,00
12. Пряники	86	98	86	113,95	87,76
Итого	3856	4260	4762	110,48	111,78

Проанализировав объем выпускаемой продукции за 2012-2014 г.г. нужно отметить, что выпуск продукции в 2014 г. увеличился по сравнению с 2012 г. на 23,5% . В том числе: хлеб - на 30,28 %, батоны – на 17,88 %, булочные изделия - на 4,07 %, торты – на 10,75 %, пироги - на 3,91%.

Основную долю выпускаемой продукции занимают хлеб, батоны и булочные изделия. Причиной увеличения объема производства продукции является спрос на производимую продукцию, улучшение ее качества.

Рассматривая ассортимент выпускаемой продукции, следует отметить, что по сравнению с 2012 г. в ассортименте 2014г. произошли некоторые изменения. Например, в производстве появились пирожные, рулеты и печенье.

ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» производит хлеб, торты, пирожные, булки и другие изделия. Данные об объёмах производства за 2012-2014 гг. представлены в таблице 2.17

Таблица 2.17

Объемы производства кондитерских изделий ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Ассортимент продукции	Выпуск 2012 г. тыс. руб.	Удел. вес	Выпуск 2013 г. руб.	Удел. вес	Выпуск 2014г руб.	Удел. вес	Темп роста (2013 к 2012), %	Темп роста (2014 к 2013), %
1. Торты	36065	100,00	43321	96,99	55631	97,11	120,12	128,42
2. Пирожные	-	-	1345	3,01	1658	2,89	-	123,27
	36065	100,00	44666	100	57289	100		

Для исследования внутренней среды предприятия принимаются возможности и угрозы, способные оказать наибольшее влияние на деятельность предприятия.

Анализируя таблицу 2.17 видим, что в основной своей массе, кондитерская продукция, произведенная на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» реализуется полностью.

Увеличение выработки хлеба и хлебобулочных, кондитерских изделий объясняется расширением рынка сбыта продукции, улучшением качества и увеличением спроса потребителей.

Анализ изменения ассортимента булочных изделий ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» представлены в таблице 2.18

Таблица 2.18

Анализ изменения ассортимента булочных изделий ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2014 г.

Наименование продукции	Произведенная продукция, тыс. руб.	Реализованная продукция, тыс. руб.	Списано на брак, тыс. руб.
Булочка сдобная «Ромашка» в/с	1660	1655	5
Булочка сдобная «Зебра»	2370	2360	10
Булочка «Столичная»	4560	4556	4
Булочка «Столичная» с кунжутом	1560	1550	10
Булочка с помадкой	4850	4848	2
Булочка «Веснушка»	2460	2455	5
Сдоба Обыкновенная	1440	740	588
Рожок обсыпной	2570	2554	16
Рожки сдобные с глазурью	2860	2856	4
Плюшка «Московская»	2660	2650	10
Слойка кондитерская	2550	2543	7
Изделие хлебобулочное «Аппетитное с сахаром»	660	345	265
Булочка с начинкой (рис)	1680	1676	4
Булочка с начинкой (повидло)	1865	1853	12
Булочка с начинкой (мармелад)	1157	1156	1
Булочка с начинкой (со сгущенным молоком)	1050	1046	4
Булочка с начинкой (творог-изюм)	1340	1336	4
Булочка с начинкой (картошка, лук)	1430	1424	6
Рулет сдобный с маком	2660	2656	4
Булочка с начинкой (сыр)	2160	2154	6
Итого	43542	42253	967

Из таблицы 2.18 видно, что в ассортименте булочной продукции ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» есть товары, производить которые не рентабельно. Это сдоба «Обыкновенная» и изделие хлебобулочное «Аппетитное с сахаром».

Данная продукция практически не пользуется спросом на рынке. Из всего объема произведенных данных товаров реализуется только около 50%. Вероятно, что данные товары являются «слабым звеном» в ассортименте ЗАО «Шатурский хлебокомбинат».

По результатам анализа изменения ассортимента булочных изделий ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2014г. можно сделать вывод, что на предприятии реализуется практически вся выпускаемая продукция, за исключением нескольких не значительных объемов, которые списываются на брак.

Из анализа основных технико-экономических показателей ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2012 - 2014 гг. видно, что производственная мощность оставалась без изменения на протяжении трех лет. Данная стабильность, для рассматриваемого отрезка времени, находит свое объяснение обычно в отсутствии у предприятия как достаточно определенной долговременной перспективы, так и финансовых средств, требуемых для его дальнейшего производственно - технического развития. Объем товарной продукции на предприятии увеличивается с каждым годом. Это происходит за счет повышения спроса на выпускаемую продукцию. За счет этого растет объем продаж изготавливаемой продукции ЗАО «Шатурский хлебокомбинат». В результате приобретения новой техники стоимость основных производственных фондов за исследуемый период увеличилась. В связи с этим произошло увеличение показателя фондоотдачи. На увеличение показателя фондоотдачи также повлияло увеличение объема реализованной продукции.

Показатель рентабельности - итоговый параметр, характеризующий результативность деятельности. Из данных анализа видно, что предприятие в 2012-2013 гг. являлось нерентабельным. А в 2014 г. она составила 5,69 %, что свидетельствует о значительном улучшении деятельности предприятия и стабилизации отношения между затратами и результатами производства.

Оценка основных показателей финансовых результатов устанавливает общие тенденции, сложившиеся в деятельности ЗАО «Шатурский

хлебокомбинат» на основании которых можно заключить, что предприятие находится в состоянии финансового роста.

В процессе анализа были выявлены следующие недостатки в товарной политике ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»:

-выпуск не рентабельной продукции;

-узкий ассортимент хлебобулочных изделий;

-узкий ассортимент кондитерских изделий;

-не проводятся разработки новой продукции;

-нет разработок в политике ценообразования;

-не проводится анализ уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции;

-не проводится анализ рынка;

-нет исследований потребительских предпочтений.

Как выявил анализ, товарная политика на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» имеет много слабых моментов. Рассмотрим мероприятия по устранению основных из них. Самой важной проблемой является выпуск не рентабельной продукции. В качестве мероприятия по устранению данного недостатка является снятие товара с производства. А для расширения ассортимента ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» возможен вариант замены нерентабельной продукции на новую. После проведения маркетинговых исследований, выяснилось, что на рынке большим спросом пользуются полуфабрикаты. На основании этого хорошим решением станет заменить не рентабельную продукцию на замороженное тесто. Так же в работе рассмотрим мероприятия по расширению ассортимента кондитерских изделий.

2.3 Анализ финансового положения предприятия.

Оценка финансового положения предприятия включает анализ ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности.

Таблица 2.19

Оценка платежеспособности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»

Коэффициенты платежеспособности	2012г.	2013г.	2014г.	Отклонение 2013г. к 2012г.	Отклонение 2014г. к 2013г.	Отклонение 2014г. к 2012г.
Общий показатель ликвидности (КП1)	0,12	0,17	0,20	+ 0,05	+0,02	+0,08
Коэффициент абсолютной ликвидности (КП2)	0,02	0,02	0,04	0	+0,02	+0,02
Коэффициент критической оценки (КП3)	0,60	0,65	0,67	+0,05	+0,02	+0,07
Коэффициент текущей ликвидности (КП4)	0,12	0,17	0,20	+ 0,05	+ 0,03	+ 0,08
Коэффициент маневренности функционирующего капитала (КП5)	0,52	0,42	0,5	-0,01	+ 0,08	- 0,02
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,12	1	0,92	- 0,12	- 0,08	- 0,2

Рассматривая коэффициент абсолютной ликвидности, приходим к выводу о том, что предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств очень маленькую часть краткосрочной задолженности, но этот коэффициент неуклонно растет: в 2013 году – 0,17; в 2014г. – 0,20.

Для анализа финансовой устойчивости ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости и сравним их значения с нормативными ограничениями.

Таблица 2.20

Оценка финансовой устойчивости ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»

Показатели	2012	2013	2014	Нормативное ограничение	Отклонение 2012г. от нормативного ограничения	Отклонение 2013г. от нормативного ограничения	Отклонение 2014г. от нормативного ограничения
Коэффициент капитализации (КФ1)	1,068	0,783	0,870	1,5	-0,432	-0,717	-0,630
Коэффициент обеспеченности источниками финансирования (КФ2)	2,335	2,871	2,725	0,5	+1,835	+2,371	+2,225
Коэффициент финансовой независимости (КФ3)	0,484	0,561	0,535	0,6	-0,116	-0,039	-0,065
Коэффициент финансирования (КФ4)	0,937	1,277	1,149	1,5	-0,563	-0,223	-0,351
Коэффициент финансовой устойчивости (КФ5)	0,484	0,561	0,535	0,6	-0,116	-0,039	-0,065

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что все оборотные активы финансируются за счет собственных средств, и с каждым последующим годом соответствующий показатель возрастает.

За счет собственных средств на предприятии финансировалось в 2012г. 48,4% активов, в 2013г. – 56,1%, в 2014г. – 53,5%, то есть наблюдается тенденция к увеличению. Уже в 2013г. большая часть активов финансировалась за счет собственных средств.

Проанализируем показатели деловой активности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» (таблица 2.21).

Таблица 2.21

Оценка показателей деловой активности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Отклонение 2013г. от 2012г.	Отклонение 2014г. от 2013г.	Отклонение 2014г. от 2012г.
Ресурсоотдача (КО1)	11,45	7,18	9,7	-0,62	+2,52	-1,75
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (КО2)	0,71	0,50	0,60	-0,21	+0,10	-0,11
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (КО3)	6,33	3,04	3,68	-3,29	+0,64	-2,65
Фондоотдача (КО4)	3,96	2,60	3,35	-1,36	+0,75	-0,61

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что оборачиваемость оборотных средств у предприятия удовлетворительная: в 2012г. – 1,604 рубля оборота приходится на каждый рубль данного вида активов. Однако далее оборачиваемость замедляется: в 2013г. – на 0,363, а в 2014г. – на 0,138.

В 2012 году 1,475 рубля выручки приходится на 1 рубль вложенного собственного капитала, а в 2013г. этот показатель снижается на 0,583, к 2014 году увеличивается на 0,238, то есть повышается эффективность использования собственного капитала.

Следует отметить, что все показатели в 2013 году в сравнении с 2012 годом снизились, то есть произошло замедление оборачиваемости средств, а в 2014 году они снова повысились.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Рентабельность продаж показала, что в 2014 году 0,70% прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Положительное увеличение на 4,09% говорит об эффективности основной деятельности и о необходимости сохранения производства данной продукции. Положительным результатом деятельности предприятия можно назвать тот факт, что еще в 2013 году

рентабельность продаж продукции была отрицательной, то есть продажи приносили не прибыль, а убыток. Тем не менее, в 2014 году от этого удалось избавиться.

Таблица 2.22

Расчет показателей рентабельности деятельности

Показатели	2012г., %	2013г., %	2014г., %	Изменение 2014/2013	
				Абсолютное	Относительное
Рентабельность продаж	0,2	-3,39	0,70	4,09	-
Рентабельность , %	-	-	5,69	-	-

Предприятие в 2012-2013гг. являлось нерентабельным. Данная тенденция, безусловно, является отрицательной, так как говорит о снижении эффективности деятельности предприятия в целом и его руководства в частности. А в 2014г. она составила 5,69 %, что свидетельствует о значительном улучшении деятельности предприятия и стабилизации отношения между затратами и результатами производства.

3. Основные направления повышения эффективности хозяйственной деятельности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»

3.1. Пути повышения эффективности деятельности предприятия

На протяжении последних пятнадцати лет хлебокомбинат занимался строительством торговых павильонов для улучшения реализации своей продукции. Для улучшения снабжения населения города Шатура, Рошаль и Шатурского района организована служба маркетинга. Эта служба позволила

четко организовать снабжение населения хлебом, а так же позволила увеличить выработку бараночных и сухарных изделий в ассортименте.

На хлебокомбинате произошла смена поколений, пришло много молодых людей, но также продолжают трудиться и ветераны. Они передают свой опыт молодым людям, пришедшим трудиться на хлебокомбинат.

ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» сохранил традиционную русскую технологию приготовления хлеба и благодаря этому продукция пользуется спросом не смотря на то, что в супермаркетах продается хлеб и кондитерские изделия иных хлебозаводов.

Кроме этого, ЗАО « Шатурский хлебокомбинат» продолжает вести работу по механизации производства, обновлению ассортимента и улучшению качества продукции, учитывая просьбы покупателей.

Одной из задач расширения ассортимента вырабатываемой продукции, сформулированной в этой концепции, является задача производства кондитерских и булочных изделий.

Задачи, которые необходимо решить для достижения основной цели:

1. Увеличить производство и продажи кондитерских изделий к 2015г. в 2 раза.

2. Увеличить объем продаж новой продукции до 10% в общем объеме.

3. Увеличить продажи кондитерских изделий на новых географических рынках до 45 млн.руб. в год.

Перечень мероприятий, необходимых для решения задач:

1. Освоение производства сахаристого печенья, за счет чего доля продаж кондитерских изделий достигнет 25% в общем объеме продаж.

В настоящее время в городе нет производителя печенья сахаристого.

- Расширить рынки сбыта в следующих городах:

Орехово - Зуево, Ликино-Дулево , Куровское, Гжель, Егорьевск, , Ногинск, Воскресенск. Удельный вес продаж в эти регионы составляет 3,2 % от общего объема продаж. За счет расширения ассортиментного ряда продукции с длительным сроком хранения (сахаристые печенья) и разработки бренда

увеличить объем продаж в эти регионы. Для привлечения покупателей использовать систему бонусов. На эти цели до 2015г. Выделить 2 млн.руб.

Сохранение доминирующей роли на рынках города.

В последнее время наметилась тенденция ориентации покупателя на нетрадиционные хлебобулочные изделия - багеты, булочки для гамбургеров, чиабатту, сорта с диетическим и лечебно-профилактическим эффектом (с отрубями, орешками, семечками), а также национальные сорта хлеба: кухтиани и мадаури, грузинский и кишиневский хлеб, маклакаш и узбекская лепешка. Поэтому специализация предприятия на элитном хлебе, сегодня весьма прибыльное и выгодное дело. Заниматься дополнительно к элитному хлебу инновационными сладостями, пирожными - наоборот, стоит. Производство сладостей дает возможность быстрее выйти на прибыль.

Оригинальная рецептура выпекаемого хлеба - наиважнейшее условие выживаемости хлебопека на рынке.

Но только ассортимент хлебобулочных изделий далеко не единственное правило успеха. Клиент также хочет покупать продукт «прямо из печи» - и чтобы далеко не ходить». Соответственно, в наиболее выигрышной позиции оказываются мини-пекарни, способные оперативно подстраиваться под меняющиеся вкусы потребителей и находящиеся вблизи дома/работы клиента. Ведь запах свежеиспеченного хлеба всегда стимулирует к его покупке. К тому же с мини-пекарнями, готовыми поставлять хлеб небольшими партиями и на гибких условиях оплаты, более охотно работают супермаркеты и рестораны ЗАО «Шатурский хлебокомбинат».

Миссию можно сформулировать следующим образом: максимальное удовлетворение потребностей самого широкого круга клиентов в хлебобулочной продукции и услугах путем производства и реализации широкого ассортимента хлебобулочной продукции, отличного качества. Усовершенствование технологического процесса производства хлебобулочной продукции, развития сети розничной продажи, оказания различных дополнительных услуг и оперативного реагирования на потребности рынка. Основная общая цель

организации (миссия) образует фундамент для установления ключевых общеорганизационных целей, на достижение которых должно ориентироваться высшее руководство.

Таблица 3.1

Приоритеты производственного развития:

Развитие производственной системы	Увеличение производительности труда до уровня не менее 1,1 тыс. руб. на одного работника ППП
Качество	Реализация системы ХАССП
Сокращение издержек производства	Реализация мероприятий по оптимизации затрат: ▪ Сокращение затрат на производство за счет механизации производственных процессов ▪ сокращение затрат на энергоносители
Развитие собственной розничной торговли	Довести доля реализации через собственные торговые точки до 21%.

Применение в планировании маркетинга современных методов анализа позволяет эффективно управлять продуктовым портфелем завода, вырабатывать соответствующие маркетинговые стратегии по продуктовым линиям для достижения целей завода в целом.

Рассмотрим производство тортов как основной вид деятельности. ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» производит пять видов тортов: «Сказка», «Прага», «Подарок», «Медовик» и «Зебра». Все эти изделия отличаются друг от друга в основном «кремовым рисунком».

Основной задачей в деятельности производителя в рамках товарной политики является управление разработкой и предложением потребителям товаров, которые удовлетворяют их потребности.

В настоящий момент на рынке достаточно много производителей кондитерских изделий и обычным бисквитным тортом типа «Сказки» или «Праги» никого не удивишь. В качестве маркетинговой товарной политики

можно предложить выпуск двух новых видов тортов - «Шоколадный принц» и «Неженка».

Рассчитаем себестоимость торта «Шоколадный принц» (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Калькуляция себестоимости торта «Шоколадный принц»

Ингредиенты	Норма, кг.	Цена, руб.
Мука	0.3	19.79
Маргарин	0.15	18.20
Сахар	0.2	24.54
Ванилин	0.002	0.38
Краситель	0.001	1,8
Какао	0.1	18.46
Яйцо	5 шт	28
Шоколад	0.2	25.8
Расходы на хранение	-	2.3
Упаковка	-	1.2
Этикетка	-	0.23
Итого	-	138.67
Шоколад	0.2	25.8
Расходы на хранение	-	2.3
Упаковка	-	1.2
Этикетка	-	0.23
Итого	-	138.67

Как видно из таблицы себестоимость торта «Шоколадный принц»равна 138,67 руб. Розничная цена составит 173.5 руб.

Рассчитаем себестоимость торта «Неженка» (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Калькуляция себестоимости торта «Неженка»

Ингредиенты	Норма, кг	Цена, руб.
Мука	0.3	19.79
Маргарин	0.15	18.20
Сахар	0.2	24.54
Ванилин	0.002	0.38
Лимонная кислота	0.011	1.80
Сгущеное молоко	0.2	38.87
Сметана	0.2	36.46

Яйцо	5 шт	28.00
Шоколад	0.1	12.54
Расходы на хранение		2.30
Упаковка		4.20
Этикетка		0.23
Итого		187.08

Как видно из таблицы 3.2 себестоимость торта «Неженка» равна 187.08 руб. Розничная цена составит 233.85 руб.

Проведем анализ тортов предполагаемого выпуска тортов «Шоколадный принц» и «Неженка».

Таблица 3.4

Сравнительный анализ предполагаемого выпуска тортов «Шоколадный принц» и «Неженка»

Продукция	Себестоимость 1 шт., руб.	Розничная цена за 1 шт., руб.	Прибыль от реализации 1 единицы, руб.	Плановый выпуск товаров в год, шт.	Плановая прибыль, руб.
«Шоколадный принц»	138,67	173,5	34,83	2520	87771,6
«Неженка»	187,08	233,85	46,77	3100	144987
Итого			81,6	5620	232758,6

Из таблицы 3.4 видно, что плановая прибыль от реализации торта «Шоколадный принц» составит 87771,6 руб. и от реализации торта «Неженка» - 144987 руб.

В качестве одной из задач товарной политики можно сформулировать управление конкурентоспособностью товара. Красивые звучные названия привлекут внимание потребителей.

Производители тортов зачастую не обременяют себя затратами на маркетинговые исследования. Соответственно, позиционируется их товар «навскидку». При этом разрабатывается упаковка чаще всего по наитию, без предварительных тестирований на восприятие конечным потребителем.

Упаковка тортов производства ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» представляет собой обычную картонную коробку голубого цвета. Причем, зачастую торт круглой формы упаковывается в квадратную коробку. В качестве

элемента товарной политики предлагается упаковывать торты ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» в прозрачные пластиковые коробки круглой формы. Прозрачная упаковка не будет скрывать красивый торт. К тому же такой торт теперь можно выставлять на витрину в магазинах в коробке, что позволит дольше сохранять качество торта.

Упаковочную тару будем покупать у фирмы «Pro-konditer», склад компании находится по адресу г. Москва, Огородный пр-зд, д. 20, стр. 13. Для торта «Неженка» используем товарную продукцию фирмы: Упаковка д/торта К-54 сердце 3100шт/прозр. (270х250х80мм), цена за партию 6200 руб. , для торта «Шоколадный принц»- Упаковка д/торта К-52 по 2520 шт/прозр. (d205*90мм, кр.h70), цена за партию 5040 руб. Стоимость доставки включена производителем в цену товара.

Анализ ассортимента булочной продукции выпускаемой на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» показал, что продукция сдоба Обыкновенная и изделие хлебобулочное «Аппетитное с сахаром» не пользуется спросом и производство ее не целесообразно.

Однако, на современном рынке довольно большим спросом пользуются замороженные полуфабрикаты. В данном случае речь идет о полуфабрикатах из теста. Рассчитаем себестоимость производства одной тонны сдобы «Обыкновенная» (таблица 3.5) и изделия хлебобулочного «Аппетитное с сахаром» (таблица 3.6).

Таблица 3.5

Калькуляция себестоимости 1 т. сдобы «Обыкновенная»

Ингредиенты	Норма, т.	Цена, тыс. руб.
Мука	0,32	9,79
Маргарин	0,24	2,54
Сахар	0,13	8,49
Ванилин	0,04	0,76
Яйцо	0,27	1,56
Расходы на хранение		8,53
Упаковка		1,70
Этикетка		0,23
Итого		33,6

Таблица 3.6

Калькуляция себестоимости изделия хлебобулочного «Аппетитное с сахаром»

Ингредиенты	Норма, т.	Цена, тыс. руб.
Мука	0,24	4,79
Маргарин	0,32	2,97

Продолжение таблицы 3.6

Сахар	0,23	2,49
Ванилин	0,04	0,76
Яйцо	0,17	1,56
Расходы на хранение		2,25
Упаковка		0,27
Этикетка		0,23
Итого		12,05

Себестоимость производства одной тонны сдобы «Обыкновенная» составляет 33,6 тыс. руб., изделия хлебобулочного «Аппетитное с сахаром» - 12,05 тыс. руб.

В таблице 3.7 приведен анализ себестоимости булочных изделий, произведенных на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2014 г. и прибыль от их реализации.

Таблица 3.7

Анализ себестоимости булочных изделий, произведенных на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» за 2014 г.

Наименование продукции	Себестоимость 1 т., тыс. руб.	Выпуск в натуральном выражении, т.	Себестоимость выпущенной продукции, тыс. руб.	Прибыль от реализованной продукции, тыс. руб.	Рентабельность, %
Булочка сдобная «Ромашка»	26,82	52	1394,4	260,6	18,69
Булочка сдобная «Зебра»	43,28	46	1990,8	369,2	18,55
Булочка «Столичная»	67,20	57	3830,4	725,6	18,94
Булочка «Столичная» с кунжутом	28,49	46	1310,4	239,6	18,28
Булочка с помадкой	90,53	45	4074	774	19,00
Булочка «Веснушка»	49,20	42	2066,4	388,6	18,81
Сдоба Обыкновенная	33,60	36	1209,6	-469,6	-38,82

Рожок обсыпной	46,93	46	2158,8	395,2	18,31
Рожки сдобные с глазурью	50,05	48	2402,4	453,6	18,88
Плюшка «Московская»	53,20	42	2234,4	415,6	18,60

Продолжение таблицы 3.7

Слойка кондитерская	38,25	56	2142	401	18,72
Изделие хлебобулочное «Аппетитное с сахаром»	12,05	46	554,4	-209,4	-37,77
Булочка с начинкой (рис)	37,14	38	1411,2	264,8	18,76
Булочка с начинкой (повидло)	27,98	56	1566,6	286,4	18,28
Булочка с начинкой (мармелад)	24,30	40	971,88	184,12	18,94
Булочка с начинкой (со сгущеным молоком)	22,62	39	882	164	18,59
Булочка с начинкой (творог-изюм)	28,86	39	1125,6	210,4	18,69
Булочка с начинкой (картошка, лук)	31,61	38	1201,2	222,8	18,55
Рулет сдобный с маком	46,55	48	2234,4	421,6	18,87
Булочка с начинкой (сыр)	42,20	43	1814,4	339,6	18,72
Итого	-	903	36575,28	5677,72	15,96

Рассчитаем себестоимость продукции снимаемой с производства (таблица 3.8).

Таблица 3.8

Себестоимость продукции снимаемой с производства

Наименование продукции	Себестоимость 1 т., тыс. руб.	Выпуск в натуральном выражении, т.	Себестоимость выпущенной продукции, тыс. руб.
Сдоба Обыкновенная	33,6	36	1209,6
Изделие хлебобулочное "Аппетитное с сахаром"	12,05	46	554,3
Итого	45,65	82	1763,9

Снятие с производства нерентабельной продукции позволит снизить затраты на 1 763,9 тыс. руб. в год.

Экономия от снятия с производства нерентабельной продукции можно рассчитать по формуле:

$$E = S_{стар} – V_{реализ. стар.} \quad (3.1.)$$

где: Е - экономия от снятия с производства нерентабельной продукции, тыс.руб.;

$S_{стар}$ - себестоимость выпущенной нерентабельной продукции, тыс. руб.;

$V_{реализ.стар}$ - объем реализованной нерентабельной продукции, тыс. руб.

$$E = (1209,6-740)+(554,3-345)= 678,9 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 3.9

Экономия от снятия с производства нерентабельной продукции

Наименование продукции	Себестоимость выпущенной продукции, тыс. руб.	Объем реализованной продукции, тыс. руб.	Экономия
Сдоба Обыкновенная	1209,6	740	469,6
Изделие хлебобулочное "Аппетитное с сахаром"	554,3	345	209,3
Итого	1763,9	1085	678,9

Проведем расчет себестоимости производства 1 т. замороженного теста (таблица 3.10)

Таблица 3.10

Калькуляция себестоимости производства 1 т. замороженного теста

Ингредиенты	Норма, т.	Цена, тыс. руб.
Мука	0,4	18,79
Маргарин	0,22	12,54
Сахар	0,23	14,59
Яйцо (порошок)	0,15	1,57
Расходы на хранение		12,14
Упаковка		0,45
Этикетка		0,12
Итого		60,2

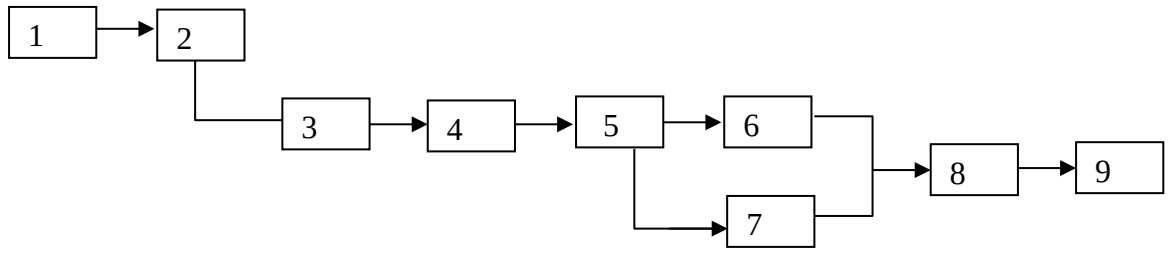
Для производства данной продукции не требуется больших финансовых вложений и создания новой производственной линии. Достаточно будет только приобретения морозильного оборудования.

Технологический процесс производства хлебобулочных изделий состоит из следующих операций: приготовление теста, включая замес, брожение, созревание, деление, округление, формование; расстойка и выпечка.

Тесто будет упаковываться в тару по 0,5 кг.

Структурная схема технологического процесса производства хлебобулочных изделий представлена на рис. 3.1.

В предлагаемом варианте производственный процесс ограничится замесом теста, его делением и округлением, а далее полуготовая продукция будет упаковываться в пакеты и поставляться в морозильную камеру шоковой заморозки, где продукция заморозится, и в дальнейшем будет отправлена в магазины.



1. Мукопросеиватель П-2-П
2. Тестомесительная машина А2-ХТ3-Б
3. Тестоделительная машина А2-ХТП
4. Тестоокруглительная машина Т1-ХТП
5. Тестозакаточная машина И8-ХТ3
6. Расстоечный шкаф Р-1-57
7. Приготовление форм
8. Укладка кусков теста в формы
9. Печь ФТЛ-2-66

Рис 3.1. Структурная схема технологического процесса производства хлебобулочных изделий

Структурная схема технологического процесса производства замороженных полуфабрикатов представлена на рис. 3.2.



1.Мукопросеиватель П-2-П
2.Тестомесительная машина А2-ХТ3-Б
3.Тестоделительная машина А2-ХТП
4.Тестоокруглительная машина Т1-ХТП
5.Упаковщик
6.Шкаф шоковой заморозки, POLAIR ШХ-0,5
7.Холодильная камера BEKO FSE 27300

Рис 3.2. Структурная схема технологического процесса производства хлебобулочных изделий

Морозильная камера шоковой заморозки названа так потому, что процесс заморозки или иначе фазовый переход внутриклеточной жидкости в лед, происходит очень быстро.

При этом кристаллики льда имеют малые размеры и не повреждают мембраны клеток замораживаемого продукта. Это делает возможным сохранить первоначальную форму продукта и вес без потери качества и вкусовых свойств.

Характеристика нового оборудования: шкаф шоковой заморозки POLAIR ШХ-0,5, 5 GN 1/1, 0.98кВт, 220В, масса продукта до 40 кг, электронная панель управления, с щупом, размеры, мм: 950х900х850, замораживающая способность КГ/24Ч 18, потребление электроэнергии (на основе результатов стандартных испытаний) кВт/24Ч 0,84, система оттаивания морозильного отделения ручная, система охлаждения Static, класс энергетической эффективности по шкале. Цена: 120213.00 руб.

3.2. Технико-экономическое обоснование экономической программы

Для эффективной реорганизации основного производства и снижения затрат на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» целесообразно провести ряд мероприятий. Проведем расчет затрат на приобретение и освоение нового оборудования.

Затраты на покупку нового оборудования рассчитаны в таблице 3.11.

Таблица 3.11

Затраты на покупку и освоение нового оборудования

Затраты	Сумма, руб.
Стоимость оборудования	120 210
Доставка оборудования	12 000
Установка оборудования	5 000
Обучение кадров	1 200
Итого	138 410

Из таблицы 3.11 видно, что капитальные затраты на закупку и организацию работы шкафа шоковой заморозки POLAIR ШХ-0,5 составят 138 410 руб.

Также, для хранения продукции на складе, необходимо дополнительное холодильное оборудование, которое позволит сохранять температуру замороженных изделий на необходимом уровне. По анализу представленных в сети Интернет предложений по продаже холодильных камер.

Холодильная камера – легко монтируемая модульная сборно-разборная конструкция из сэндвич-панелей. Внутренний объем холодильной камеры 100 м^3. Сборка камер не требует применения специальных инструментов. Стоимость холодильной камеры BEKO FSE 27300 составляет 112 000 руб. Проведем расчет затрат на приобретение и освоение нового оборудования.

Затраты на покупку нового оборудования рассчитаны в таблице 3.12.

Таблица 3.12

Затраты на покупку и освоение нового оборудования

Затраты	Сумма, руб.

Стоимость оборудования	112 000
Доставка оборудования	5 000
Установка оборудования	8 000
Итого	125 000

Общие затраты на приобретение и установку холодильной камеры на складе составит 125 000 руб.

Проведем обобщающий анализ таблиц 3.11. и 3.12. Рассчитаем экономический результат от приобретения нового оборудования и ввода в производство полуфабрикатов из замороженного теста (таблица 3.12).

Общая себестоимость новой продукции рассчитывается по формуле:

$$S_{о.з.т} = S_{з.т.} * n \quad (3.2)$$

где: $S_{о.з.т.}$ - общая себестоимость новой продукции, тыс.руб.;

$S_{з.т.}$ - себестоимость 1 т. нов. продукции, тыс.руб.;

n - планируемое производство, т.

Рассчитаем общую себестоимость новой продукции:

$$S_{о.з.т} = 60{,}2 * 25 = 1505 тыс.руб$$

Планируемая выручка от реализации рассчитывается по формуле:

$$V_{план} = Ц_{прод.} * n \quad (3.3)$$

где: $V_{план.}$ - планируемая выручка от реализации, тыс.руб.;

$Ц_{прод.}$ - продажная цена 1 т. , тыс.руб.;

n - планируемое производство, т.

Рассчитаем планируемую выручку от реализации:

$$V_{план} = 70 * 25 = 1750 тыс.руб.$$

Планируемая прибыль рассчитывается по формуле:

$$PP = V_{план} - S_{о.з.т.} \quad (3.4)$$

где: PP - планируемая прибыль, тыс.руб..

Рассчитаем планируемую прибыль:

$$PP = 1750 - 1505 = 245 тыс.руб.$$

Общие затраты на оборудование рассчитываются по формуле:

$$O_z = O + P + Э \quad (3.5)$$

где: O_Z - общие затраты на оборудование, тыс.руб.;

O - стоимость нового оборудования, тыс.руб.;

P - обслуживание и ремонт, тыс.руб.;

Э - общая стоимость потребляемой электроэнергии новым оборудованием в год, тыс.руб.

Рассчитаем общие затраты на оборудование:

$$O_z = 263{,}41 + 20 + 14{,}16 = 297{,}57 тыс.руб$$

Общие затраты рассчитываются по формуле:

$$Z = O_z + S_{о.з.т.} \quad (3.6)$$

где: Z - общие затраты, тыс.руб.

Рассчитаем общие затраты:

$$Z = 297{,}57 + 1505 = 1802{,}57 тыс.руб.$$

Рентабельность новой продукции рассчитываются по формуле:

$$R = \frac{PP}{Z} * 100\% \quad (3.7)$$

где: R – рентабельность, %.

Рассчитаем рентабельность новой продукции:

$$R = \frac{245}{1802{,}57} * 100\% = 13.59\%$$

Данные, полученные в результате расчетов, внесем в таблице 3.13.

Таблица 3.13

Результат от ввода в производство нового товара

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Стоимость нового оборудования	232,21
Обслуживание и ремонт	20
Общая стоимость потребляемой эл.энергии новым оборудованием в год	14,16
Общие затраты на оборудование	297,57
Себестоимость 1 тонны нов. продукции	60,2
Продажная цена 1 тонны	70

Плановое производство, тонн	25
Себестоимость нов. продукции	1505
Плановая выручка от реализации	1750
Плановая прибыль	245
Общие затраты	1802,57
Рентабельность	13,59

По результатам анализа и расчета экономического результата от приобретения нового оборудования видно, что для осуществления данных мероприятий привлечение дополнительных инвестиций не нужно. Расходы на данное мероприятие будут покрыты экономией от снятия с производства не рентабельной продукции.

Рассмотрим эффект от внесения предложений по совершенствованию товарной и сбытовой политики со стороны их влияния на улучшение работы ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» (рис. 3.3.).

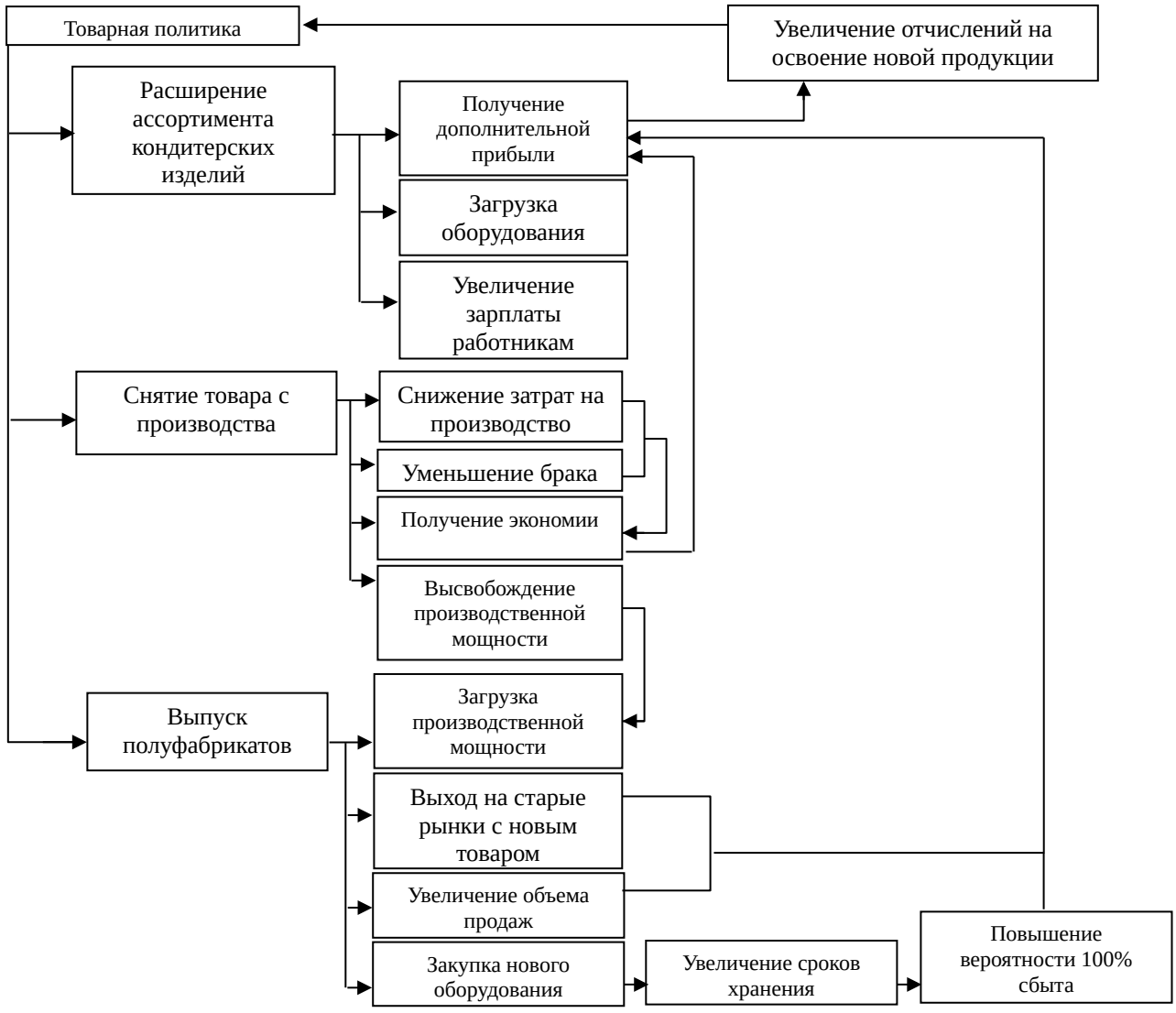


Рис. 3.3. Анализ эффекта от внесенных изменений в политику ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»

На основе проеденных исследований и расчетов, составим плановый анализ технико-экономических показателей по сравнению с данными 2014 г.

Таблица 3.13

Анализ технико-экономических показателей за 2014 г. в сравнении с плановым

Показатели	2014 г.	План	Абсолютное отклонения +/-	Относительное отклонение, %
1.Производственная мощность, тыс. шт.	5400	5425	25,00	100,46
2.Выпуск продукции в натуральном выражении, т.	4762	4705	-57,00	98,80
3. Коэффициент использования производственной мощности	0,88	0,87	-0,01	98,80
4. Товарная продукция, тыс.руб.	120562	120212	-350,00	99,71
5. Реализованная продукция, тыс. руб.	119273	120098	825,00	100,69
6. Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	16384,6	16616,6	232	101,42
7. Численность работающих чел.	138	138	0,00	100,00
8 Среднемесячная оплата труда, руб.	6132,00	6132,00	0,00	100,00
9. Производительность труда, тыс. руб.	873,64	871,10	-2,54	99,77
10. Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	112856	112597,1	-258,90	99,77
11.Прибыль (убыток) от реализованной продукции, тыс. руб.	6417	7500,9	1083,90	116,89
12. Фондоотдача, руб.	7,36	7,27	-0,09	98,76
13.Затраты на рубль реализованной продукции, руб.	0,95	0,94	-0,01	99,09
14. Рентабельность, %	5,69	6,66	0,98	117,16

Анализ таблицы 3.13. показал, что производственная мощность ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» увеличилась на 25 т. А объем выпуска продукции в

натуральном выражении снизился за счет снятия с производства нерентабельной продукции. За счет этого снизился коэффициент производственной мощности.

Объем товарной продукции на предприятии также снизился. Объем продаж изготавливаемой продукции ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» вырос. Это происходит за счет увеличения спроса на выпускаемую продукцию.

Стоимость основных производственных фондов увеличится на 232 тыс. руб. за счет приобретения предприятием нового оборудования.

Полная себестоимость товарной продукции снизилась. На это повлияло снижение объемов производства. Прибыль увеличилась более чем на 100 тыс. руб. за счет увеличения объемов проданной продукции.

Показатель рентабельности продукции увеличился на 1%, что свидетельствует о значительном улучшении деятельности предприятия и стабилизации отношения между затратами и результатами производства.

Завершая аналитический обзор основных технико-экономических показателей ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» можно сделать следующие выводы, характеризующие предприятие как предприятие доходного имущественного комплекса.

Основной целью каждого предприятия является получение прибыли. В данной работе предложен путь совершенствования товарной политики, а именно внедрение нового вида выпускаемой продукции– замороженные полуфабрикаты. Это мероприятие позволит выйти на старые рынки с новой продукцией, срок хранения которой значительно вырос. Это даст гарантию 100% -го сбыта.

Снятие с производства нерентабельной продукции позволит избежать излишних затрат и снизить объемы брака, на который списывалась вся нереализованная продукция. Высвобождение денежных средств позволит предприятию, не прибегая к дополнительным инвестициям, направить деятельность на производство новой продукции.

Заключение

Понятие «эффективность» в разных сочетаниях и применительно к разным явлениям используется в различных областях науки и практики, и особенно широко в экономике. Такие термины как: эффективное управление, эффективность производства, эффективное решение, эффективность процесса и тому подобное, можно встретить в различной экономической литературе. При этом широкое использование данного термина не подкреплено общепринятым пониманием задач, условий и ограничений по его применению. В современной научной литературе наблюдаются различные подходы к пониманию данного вопроса, характеристиках и способах отражения эффективности в показателях и критериях. Некоторые специалисты и ученые под эффективностью понимают уровень достижения цели, темпы функционирования экономической системы, уровень ее организованности и другие. В других случаях применяют как равноценные и взаимосвязанные между собой, но не тождественные понятия: результативность, производительность, качество и эффективность.

Стабильность и прогресс функционирования предприятия возможно только при соответствии субъективных целей его деятельности конкретным условиям осуществления данной деятельности, объективным закономерностям и принципам существования сложных экономических процессов. Отсюда следует, что не может существовать система, одинаково эффективная для всех целей и всех состояний ее внешней и внутренней сред. В случае, когда результаты и ресурсы реальны и доступен их учет, то и при оценке эффективности должна быть достаточная объективная составляющая. Какие бы социальные принципы ни принимались в расчет при оценке эффективности, ее объективизация осуществляется посредством формальных и неформальных управленческих

решений и действий, базирующихся на этих оценках, в конечном счете, изменяющих состояние реальных производственных процессов. Решения будут верными, если определенные цели будут соизмеряться с объективными потребностями и возможностями системы, а также влиянием внешней среды: уровнем научно-технического прогресса, современными тенденциями организации экономической жизни, геополитической обстановкой и т.д.

На эффективность экономической деятельности большое влияние оказывает инфраструктура, то есть совокупность видов деятельности, создающих условия для успешного функционирования основного производства. Различают производственную и социальную инфраструктуру. К производственной инфраструктуре относят грузовой транспорт, энергетику, складское и тарное хозяйство, связь; социальная включает сферы здравоохранения, образования, культуры, пассажирский транспорт и др.

Повышение степени использования сырья и материалов, сокращение и вовлечение в производство отходов, более полная загрузка оборудования, уменьшение потерь рабочего времени также являются существенными факторами повышения эффективности производства. В том же направлении может действовать и политика государства: льготное налогообложение, государственные расходы, различные формы поддержки предпринимательских структур и пр.

Основная деятельность ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»: производство и реализация хлебобулочных и кондитерских изделий, прибыль от которых направляется на расширение деятельности.

Задачи, которые необходимо решить для достижения стратегической цели – детализация способов достижения основной цели:

- увеличить производство и продажи кондитерских изделий к 2015г. в 2 раза.

- увеличить объем продаж новой продукции до 10% в общем объеме.

ЗАО «Шатурский хлебокомбинат», учитывая различные сочетания внешних факторов, формирует основные стратегические направления деятельности

предприятия. В соответствии с ними ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» корректирует содержание бизнес-плана и деятельность своего предприятия.

ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» постоянно следит за всеми шагами своих конкурентов. Источниками информации, с помощью которой анализируются конкурирующие фирмы, являются официальные данные о фирмах, данные, публикуемые в периодике, информация непосредственно с рынков сбыта, информация с выставок, ярмарок и презентаций.

Оценка основных показателей финансовых результатов устанавливает общие тенденции, сложившиеся в деятельности ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» на основании которых можно заключить, что предприятие находится в состоянии финансового роста.

В процессе анализа были выявлены следующие недостатки в товарной политике ЗАО «Шатурский хлебокомбинат»:

-выпуск не рентабельной продукции;

-узкий ассортимент хлебобулочных изделий;

-узкий ассортимент кондитерских изделий;

-не проводятся разработки новой продукции;

-нет разработок в политике ценообразования;

-не проводится анализ уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции;

-не проводится анализ рынка;

-нет исследований потребительских предпочтений.

Как выявил анализ, товарная политика на ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» имеет много слабых моментов. Рассмотрим мероприятия по устранению основных из них. Самой важной проблемой является выпуск не рентабельной продукции. В качестве мероприятия по устранению данного недостатка является снятие товара с производства. А для расширения ассортимента ЗАО «Шатурский хлебокомбинат» возможен вариант замены нерентабельной продукции на новую. После проведения маркетинговых исследований, выяснилось, что на рынке большим спросом пользуются

полуфабрикаты. На основании этого хорошим решением станет заменить не рентабельную продукцию на замороженное тесто. Так же в работе рассмотрим мероприятия по расширению ассортимента кондитерских изделий.

Основной целью каждого предприятия является получение прибыли. В данной работе предложен путь совершенствования товарной политики, а именно внедрение нового вида выпускаемой продукции– замороженные полуфабрикаты. Это мероприятие позволит выйти на старые рынки с новой продукцией, срок хранения которой значительно вырос. Это даст гарантию 100% -го сбыта.

По результатам анализа и расчета экономического результата от приобретения нового оборудования видно, что для осуществления данных мероприятий привлечение дополнительных инвестиций не нужно. Расходы на данное мероприятие будут покрыты экономией от снятия с производства не рентабельной продукции.

Снятие с производства нерентабельной продукции позволит избежать излишних затрат и снизить объемы брака, на который списывалась вся нереализованная продукция. Высвобождение денежных средств позволит предприятию, не прибегая к дополнительным инвестициям, направить деятельность на производство новой продукции.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (с изм., внесенными Указами Президента РФ от 03.01.1996 20, от 10.02.1996 173, от 09.06.2001 679, от 25.07.2003 841) // Российская газета 237, 25.12.1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 51-ФЗ // Российская газета, 238-239, 08.12.1994.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ 32, 07.08.2000, ст.3340.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации.- 2002. - № 7. – Ст.31.
5. Об акционерных обществах: Федеральный закон Российской Федерации от 26.12.1995 г. № 208. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 01.01.1996. – №1. – Ст.1. (в ред. от 30.11.2011).
6. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29 октября 1998 года. // Собрание законодательства РФ, 25.11.1998, N 48, ст. 5369.
7. Абрютина А.С. Финансовый анализ. Учеб. пособие. / А.С. Абрютина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2010. – 304 с.
8. Агеева Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью. / Е.И. Агеева. // Финансовый менеджмент. – 2012. - №6. – С.12-13.
9. Адамов Н.А. Логистика и лизинг: сопряженность задач и направлений развития. / Н.А. Адамов, А.И. Каптерев. //Сибирская финансовая школа. – Новосибирск: Изд-во Сиб. ин-та финансов и банк. дела, 2011. – № 6. – С. 92 - 94.

10. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: Учебное пособие. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. - М.: «ДИС», НГАЭ и У, 2009. – 385с.
11. Баканов М.И. Анализ эффективности использования оборотных средств. / М.И. Баканов, Э.А. Сергеев. // Бухгалтерский учет, 2012. - №10. – С.17-18.
12. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебник. / И.Т. Балабанов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 410 с.
13. Беляев П. Лизинг для промышленного предпринимательства. / П. Беляев, Н. Завьялова. //Российское предпринимательство. – М.: Мелап, 2013. - № 6. – С. 133 – 141.
14. Беспалый С.В. Сбалансированная система показателей как средство эффективного управления, направленное на увеличение стоимости. / С.В. Беспалый. // Вестн. Евраз. Гуманитар. ин-та, 2013. – № 2. – С.13.
15. Бланк И. А. Энциклопедия финансового менеджера. 1 Т. Концептуальные основы финансового менеджмента. / И.А. Бланк. — Киев, 2009. – 254с.
16. Блэк Б. Корпоративное управление и рыночная стоимость российских компаний. / Б. Блэк, И. Лав, А. Рачинский. – М., 2010. – 280с.
17. Бойтемиров Т.Ф. Финансирование на современном российском рынке. / Т.Ф. Бойтемиров. //Деньги и кредит. – М.: Финансы и статистика, 2012. – № 9. – С. 22-27.
18. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочарова – СПб.: Питер. – 2010. – 312с.
19. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов/ Ричард Брейли, Стюарт Майерс ; [пер. с англ. Н. Барышниковой]. - 2-е изд.. - М.: Олимп-Бизнес, 2010. - XXX, 977 с.
20. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов в 2-х тт. Пер с англ. / Ю.Бригхем, Л.Гапенски. // Под ред. Ковалева В. В. — СПБ, 2009. – 360с.
21. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент: финансовое планирование : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит». / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. - М.: КноРус, 2012. – 226с.

22. Бушуева Н.В. Оценка кредитоспособности компаний. / Н.В. Бушуева. //Деньги и кредит. – М.: Финансы и статистика, 2011. – № 10. – С. 42-47.
23. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2010. – 350 с.
24. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании. / Д.Л. Волков. // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Том 3. – № 2. – С.3 – 42.
25. Газман В. Инновационное финансирование лизинга. / В. Газман. //Вопросы экономики. – М.: Правда, 2012. – № 9. – С. 108-121.
26. Глазунов В.М. Анализ финансового состояния предприятия. / В.М. Глазунов. // Финансы, 2013. – №2. – С.27-30.
27. Гончаров А.И. Долговые индикативные методы диагностики и восстановления платежеспособности предприятия. / А.И. Гончаров. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - №4. – С.15-16.
28. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия) / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - 3-е изд., стер.. - М.: КноРус, 2011. – 407с.
29. Забелин П.В. Основы стратегического управления. / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010. – 280с.
30. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: Учебник. / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Экономистъ, 2011. – 422с.
31. Иванов И.В. Финансовый менеджмент: Стоимостной подход: Учеб.пособие. / И.В. Иванов, В.В. Баранов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 504с.
32. Ивашковская И.В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту. / И.В. Ивашковская. // Российский журнал менеджмента. – 2013. – № 4. – С.113 – 132.
33. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев. – М., 2010. – 383с.
34. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ финансовой отчетности.- 2-е изд. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и

статистика, 2012. – 406 с.

35. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. / Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 576с.
36. Кравченко Л.М. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. / Л.М. Кравченко. – Мн.: Выш. шк., 2009. – 458с.
37. Локминов А.Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие для вузов. / А.Н. Локминов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 368с.
38. Мельцас Е. Лизинг как инструмент повышения финансовой устойчивости предприятия в кризисный период. / Е. Мельцас, Л. Амукова, М. Амутинов. // Риск : рынок, информация, снабжение, конкуренция. – М.: Экономика, 2013. – № 1. – С. 503 - 506.
39. Мескон М.Х. Основы менеджмента. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М. Дело, 1998. – 786с.
40. Овсийчук М.Ф. Финансовый менеджмент. / М.Ф. Овсийчук. – М., 2010. – 377с.
41. Организация предпринимательской деятельности: учебник/ [А. И. Базилевич и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Я. Горфинкеля. – М.: Проспект, 2012. – 544с.
42. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. / Л.Н. Павлова. – М. ЮНИТИ, 2011. – 402с.
43. Положенцев В.И. Методы оптимизации управления финансовым состоянием предприятий. / В.И. Положенцев, В.В. Филатов, Н.В. Нурмагомедова. // Актуальные проблемы современной науки. – М.: Компания Спутник +, 2011. – № 2. – С. 19-24.
44. Попов А.И. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие для вузов. / А.И. Попов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 474с.
45. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2009.- 608 с.
46. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости? / В. Самохвалов. // ЖУК. – 2013. – № 5. – С.20-21.

47. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник для среднего проф. образования/ Н. А. Сафронов. - 2-е изд., с изм. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 253с.
48. Ткачук М.И. Основы финансового менеджмента. / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. — М., 2010. – 375 с.
49. Томпсон А.А. Финансовый менеджмент. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. - М.: Банки и биржи, 2009. – 410с.
50. Тонких А.С. Управление стоимостью бизнеса на основе баланса интересов. / А.С. Тонких, А.В. Ионов. // Вестник Финансовой академии. 2012. - №2(50). – С.5–11.
51. Турусин Ю.Д. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. / Ю.Д. Турусин, С.Ю. Ляпина, Н.Г. Шаламова. – М: ИНФРА-М, 2012. – 328с.
52. Улина С.Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России / С.Улина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. — №2. – С.7-8.
53. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник – 4-е изд., перераб. и перераб и доп. / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Дело, 2012. – 265с.
54. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика. / [А.И. Гончаров, С. В. Барулин, М. В. Терентьева]. – М.: Ось-89, 2009. – 543с.
55. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Г.Б. Полякова-М., Финансы, ЮНИТИ, 2010. – 334с.
56. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2011. – 326 с.

Приложение 1

Важнейшие показатели оценки эффективности деятельности предприятия (финансовые коэффициенты)

Показатели	Формула расчета
1. Показатели деловой активности	
Общий коэффициент оборачиваемости	выручка от реализации стоимость имущества
Оборачиваемость запасов	себестоимость реализованной продукции стоимость запасов и затрат
Оборачиваемость (или скорость оборота) собственных средств	выручка от реализации собственные средства
Коэффициенты производительности	1. Объем реализации на 1 занятого = выручка от реализации среднегодовая численность работников
	2. Прибыль на 1 занятого = балансовая прибыль среднегодовая численность работников
	3. Сумма активов на 1 занятого = среднегодовая стоимость активов среднегодовая численность работников
	4. Фондовооруженность труда = среднегодовая стоимость ОПФ среднегодовая численность работников
2. Показатели ликвидности	
Коэффициент абсолютной ликвидности	(денежные средства+ краткосроч. фин. вложения) Краткосрочные обязательства
Промежуточный коэффициент покрытия	(денежные средства+ + краткосроч. фин. вложения + дебиторская задолж-сть) краткосроч.обязат-ва
Общий коэффициент покрытия	(денежные средства+ + краткосроч. фин. вложения + дебиторская задолж-сть + + запасы и затраты - расходы будущих периодов) краткосроч.обязат-ва

Показатели	Формула расчета
3. Показатели финансовой устойчивости	

Показатели	Формула расчета
Коэффициент независимости	собственные средства стоимость имущества
Удельный вес заемных средств в стоимости имущества	сумма задолженности стоимость имущества
Коэффициент задолженности	сумма задолженности собственные средства
Удел. вес дебитор. задолженности в стоимости имущества	дебиторская задолженность стоимость имущества
4. Показатели рентабельности	
Рентабельность капитала	балансовая прибыль (или чистая прибыль) * 100 % стоимость имущества
Коэффициент эффективности использования собственных средств	балансовая прибыль (или чистая прибыль) * 100 % собственные средства предприятия
Рентабельность продаж	балансовая прибыль (или чистая прибыль) * 100 % выручка от реализации продукции
Прибыль на собственный капитал (ROE)	Чистая прибыль собственный капитал ´ 100%
Прибыль на инвестированный капитал (ROI)	Чистая прибыль + процент за кредиты общий капитал ´ 100%