**Реферат**

Дипломная работа: 121 с., 23 рис., 30 табл., 30 источников, 3 прил.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ЛИКВИДНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, АКТИВЫ, ПАССИВЫ, ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Объектом** исследования является управление финансовой деятельностью предприятия ИЗАО «Сплитстоун-Бел».

**Цель работы** – выработать предложения по улучшению финансового менеджмента ИЗАО «Сплитстоун-Бел».

**Задачи**, поставленные в соответствии с целью работы, заключались в: исследовании публикаций ученых и специалистов в области финансового менеджмента, выборе методов экономического анализа, проведении анализа финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел», выработке путей улучшения управления финансовой деятельностью предприятия на основе полученных данных.

При выполнении работы использованы **методы** проведения анализа финансового состояния предприятия, такие как: непосредственный анализ финансовой отчетности, горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности, расчет финансовых показателей. В процессе работы был проведен анализ финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел» и предложены пути улучшения управления финансовой деятельности предприятия. Была проведена проверка эффективности внедрения некоторых из указанных мер на предприятии.

В ходе работы выполнены следующие **исследования и разработки**: проведен анализ финансовой деятельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» за 2006 – 2008 гг., выявлены положительные и отрицательные факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние, предложены пути улучшения управления финансовой деятельностью предприятия.

**Технико-экономическая и социальная значимость** предложенных мер заключается в значительном повышении эффективности деятельности предприятия при условии их внедрения.

**Методологическую основу** исследования составили публикации ученых и специалистов в области финансового менеджмента, финансового анализа и планирования, документы, предоставленные главным бухгалтером ИЗАО «Сплитстоун-Бел».

**Перечень условных обозначений**

ИЗАО – иностранное закрытое акционерное общество

ОС – основные средства

ПП – печатная плата

Млн. р. – миллион рублей

В т. ч. – в том числе

Т. е. – то есть

Уд. вес. – удельный вес

Г. – год

Гг. - годах

Содержание

Введение

1 Управление финансовой деятельностью предприятия

1.1 Необходимость управления финансовой деятельностью

1.2 Значение управления финансовым состоянием в условиях рынка

1.3 Существующие методики анализа финансового состояния предприятия

2 ИЗАО «Сплитстоун-Бел», его характеристика и анализ производственно – хозяйственной деятельности

2.1 Краткая характеристика предприятия

2.2 Характеристика выпускаемой продукции

2.3 Структура управления предприятием

2.4 Анализ технико-экономических показателей работы предприятия

2.4.1 Оценка общего экономического состояния предприятия

2.4.2 Оценка имущественного положения ИЗАО «Сплитстоун-Бел» 2.4.3 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости

2.4.4 Анализ деловой активности

2.4.5 Анализ прибыли и рентабельности

3 Пути укрепления финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

3.1 Результаты анализа финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел» и причины неустойчивого финансового положения

3.2 Управление ценовой политикой ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

3.2.1 Основные предпосылки, принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли

3.2.2 Формирование конкретного уровня торговой надбавки на товары

3.2.3 Методы расчета торговой надбавки

3.2.4 Расчет уровня торговой надбавки ИЗАО «Сплитстоун-Бел» 3.3 Сущность процесса управления затратами

3.3.1 Основные виды затрат ИЗАО «Сплитстоун-Бел», подлежащие регулированию

3.4 Управление оборотными активами ИЗАО «Сплитстоун-Бел» 3.4.1 Организация и планирование закупок готовой продукции ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

3.4.2 Определение товарных групп для управления закупками методом АВС-анализа

3.4.3 Проведение АВС-анализа в ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

3.5 Конструкторско-технологические направления совершенствования приемного модуля охранно-пожарной системы

4 Разработка системы автоматической пожарной сигнализации и автоматического пожаротушения в проектируемых условиях на примере ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

4.1 Краткий анализ систем пожарной сигнализации и установок автоматического пожаротушения

4.2 Обоснование выбора пожарной сигнализации для заданных условий, ее технико-экономические преимущества, эффективность

4.3 Проектирование и расчет устройств автоматического пожаротушения. Выбор огнегасительного вещества. Расчет требуемого объема раствора, мощности установки, диаметр труб кольцевого питательного d1 и подводящего трубопровода

Заключение

Список литературы

# Введение

Одним из основных составляющих элементов финансового менеджмента является финансовый анализ, который в той или иной степени необходим всем заинтересованным пользователям бухгалтерской и иной финансовой информации о деятельности предприятия.

Собственники заинтересованы в результатах деятельности своих предприятий и вынуждены разрабатывать оптимальные управленческие решения для обеспечения необходимых финансовых результатов. Кроме того, существует объективная необходимость борьбы не только на рынках сбыта, но и на рынке капиталов за кредитные ресурсы банков, а также других заимодавцев и потенциальных инвесторов.

У предприятия возникает жизненная необходимость иметь своевременную, объективную и полную информацию о своем финансовом состоянии для принятия грамотных управленческих решений, прогнозирования своей деятельности. Кроме того, информация нужна для предоставления ее собственникам и инвесторам, в том числе и потенциальным. Также существует необходимость отчета перед государственными органами о правильности налоговых платежей и иных сборов.

В условиях современной белорусской экономики крайне важной задачей собственников и руководителей предприятий является ограждение их от возможных финансовых потерь с помощью проведения аналитических финансовых расчетов. В этом выражается актуальность темы данной дипломной работы.

Предметом исследования данной работы является управление финансовой деятельностью предприятия. Объектом исследования –

ИЗАО «Сплитстоун-Бел».

Целью работы является изучение сущности управления финансовой деятельностью предприятия, проведение анализа финансового состояния объекта исследования, выработка предложений по укреплению финансового состояния.

Для достижения цели дипломной работы решались следующие задачи:

- изучение литературных источников по теме исследования;

- изучение форм бухгалтерской отчетности и их содержания;

- сбор и систематизация исходных данных для проведения анализа финансового состояния предприятия;

- проведение анализа финансового состояния объекта исследования;

- формулировка основных выводов по результатам анализа финансового состояния и выявление причин негативных тенденций;

- разработка мер по укреплению финансового состояния объекта исследования и проверка эффективности их проведения.

В процессе написания дипломной работы использовался материал учебников, статей журналов, публикаций в Интернете, а также данных бухгалтерской отчетности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» за 2006-2008 гг.

**1.** **Управление финансовой деятельностью предприятия**

* 1. **Необходимость управления финансовой деятельности**

Финансовый менеджмент как самостоятельная наука сформировался относительно недавно. Начало этому процессу было положено Г. Марковица, заложивший основы современного портфеля. В этих работах изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложен соответствующий научный инструментарий.

Дальнейшее развитие этот раздел теории финансов получил в исследованиях, посвященных ценообразованию ценных бумаг, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности, разработке новых финансовых инструментов. В 1960 – е годы усилиями У.Шарна,

Дж. Линтера и Дж.Моссина была разработана модель оценки доходности финансовых активов, увязывающая систематический риск и доходность портфеля.

Наибольшую известность получила теория арбитражного ценообразования, предложенная Стивеном Россом. В основу модели заложено утверждение о том, что фактическая доходность акции складывается из двух частей. Моральной доходности и рисковой, (последняя оценивается многими экономическими факторами: рыночной ситуации в стране, стабильностью мировой экономики, инфляцией, динамикой процентных ставок).

В стадии становления находятся теория ценообразования опционов и теория преференций состояний условиях неопределенности.

Во второй половине 50 - х годов проводились интенсивные исследования по теории структуры капитала и цены источников финансирования. Основной вклад в данную область сделали Ф.Модильяни и М.Миллер.

Из всех упомянутых инноваций два направления – теория портфеля и теория структуры капитала – представляют собой сердцевину науки и техники управления финансами компаний, т.к. позволяют ответить на два принципиально важных вопроса: откуда взять и куда вложить финансовые ресурсы.

Именно в рамках современной теории финансов в дальнейшем сформировалась прикладная дисциплина финансовый менеджмент как наука, посвященная методология и технике управления финансами компании.

В дореволюционной России понятие финансового менеджмента как самостоятельная наука не существовало. Однако два направления, входящие в базовую структуру этой науки в современном ее понимании – финансовые вычисления и анализ баланса, успешно развивались и в это время.

Развитие теории и практики финансовых и коммерческих вычислений в России связано с трудами замечательного русского математика, финансиста и бухгалтера Н.С.Лунского, одного из родоначальников финансового менеджмента в России. А в 20 – е годы теория баланса была сформулирована в трудах А.П.Рудановского, Н.А.Блатова, И.Р.Николаева… Процесс трансформирования финансового анализа в анализ хозяйственной деятельности М.И.Баканова, А.Д.Шеремета, И.И.Каракоза, Н.В.Дембинского выходят уже под названием «Теория экономического анализа».

Осуществляемые с 90–х годов в рамках перевода экономики на рыночные рельсы новации: изменение банковской системы, внедрение новых форм собственности, трансформация бухучета, сделали актуальными управление финансовыми ресурсами.

Краткий экскурс в историю развития финансового менеджмента, рассмотрение современного состояния и тенденции изменений в ее экономике, позволяют сделать вывод о том, что это направление имеет не только определенные традиции, но и перспективу в будущем.

В условиях рынка финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий. Однако, если поставленная проблема имеет стратегическое значение для предприятия, он может быть лишь советником высшего управленческого персонала. Финансовый менеджер, обычно, является ответственным исполнителем принятого решения, он также осуществляет оперативную финансовую деятельность. Главное ее содержание состоит в контроле за денежными потоками. Финансовый менеджер часто входит в состав высшего управленческого персонала фирмы, поскольку принимает участие в решении всех важнейших вопросов.

В общем виде деятельность финансового менеджера может быть структурирована следующим образом: общий финансовый анализ и планирование, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, распределение финансовых ресурсов.

Выделенные направления деятельности одновременно определяют и основные задачи, стоящие пред менеджером.

В рамках управления активами осуществляется общая оценка:

- активов предприятия и источников финансирования;

- величины и состава ресурсов, необходимых для поддержания достигнутого экономического потенциала предприятия и расширения его деятельности;

- источников дополнительного финансирования;

- системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов.

Управление капиталом предполагает оценку:

- объема требуемых финансовых ресурсов;

- формы их представления (долгосрочный или краткосрочный кредит, денежная наличность);

- степени доступности и времени представления (доступность финансовых ресурсов может определяться условиями договора; финансы должны быть доступны в нужном объеме и в нужное время);

- стоимости обладания данным видом ресурсов (процентные ставки, прочие условия представления данного источника средств);

- риска, ассоциируемого с данным источником средств (например, капитал собственников как источник средств гораздо менее рискован, чем срочная ссуда банка).

Финансовый анализ и планирование предусматривают анализ и оценку долгосрочных и краткосрочных решений инвестиционного характера:

- оптимальность трансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов (материальные, трудовые, денежные);

- целесообразность и эффективность вложений в основные формы, их состав и структура;

- оптимальность оборотных средств;

- эффективность финансовых вложений.

Принятие решений с использованием приведенных оценок выполняется в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс между требованиями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности.

Целями финансового менеджмента являются:

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы (часто фирме для вытеснения своих конкурентов приходится идти на очень большие затраты, поэтому от того, как распределены ограниченные финансовые ресурсы фирмы, зависит, выиграет она или проиграет в конкурентной борьбе);

- избежание банкротства и крупных финансовых неудач (такую цель может ставить перед собой фирма, имеющая систематические затруднения с финансовыми ресурсами);

- лидерство в борьбе с конкурентами (эта цель для фирмы с очень высокой степенью финансовой устойчивости, фирмы, которая способна не только эффективно функционировать в условиях конкурентной борьбы, но и удерживать при этом лидерство);

- максимизация «цены» фирмы (первоначальная политика по отношению к акциям фирмы увеличивает число потенциальных инвесторов, увеличивает авторитет фирмы среди кредиторов, повышает надежность фирмы);

- приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы (фирма удовлетворена своим положением, но чтобы не потерять его, стремится развиваться на уровне ближайших конкурентов);

- рост объемов производства и реализации (фирма почувствовала уверенность в себе, в своих силах, а также в росте количества своих потребителей);

- максимизация прибыли (для тех фирм, которые не уверены в своем завтрашнем дне и хотят выжать все из создавшегося благоприятного положения);

- минимизация расходов (для фирм, испытывающих затруднения с финансовыми ресурсами);

- обеспечение рентабельной деятельности (те фирмы, которые не имеют достаточно финансовых ресурсов для более высоких целей, ставят перед собой эту цель, чтобы потом по мере накопления средств и увеличения потенциала фирмы, повышать свои запросы).

Приоритетность той или иной цели по-разному объясняется в рамках существующих теорий организации бизнеса.

Наиболее распространенным является утверждение, что фирма должна работать таким образом, чтобы обеспечить максимальный доход ее владельцам.

В рамках традиционной неоклассической экономической модели предполагается, что любая фирма существует для того, чтобы максимизировать прибыль. В идеале, когда предполагается равнодоступность информации, наличие опытного руководства, достичь такого максимума невозможно; при этом суммарный маргинальный доход равен нулю. Поэтому применяется понятие нормальной прибыли, то есть прибыли, устраивающей владельцев данного бизнеса. В основе такого подхода лежит весьма распространенная система ценообразования на производимую продукцию «себестоимость + некоторая устраивающая производителя надбавка».

Другие исследователи выдвигают предположение, что в основе деятельности фирм и их руководства лежит стремление к наращиванию объемов производства и сбыта.

Существует также ряд управленческих теорий. В их основе лежит противостояние интересов владельцев фирмы и ее управленческого персонала.

Их интересы могут совпадать далеко не всегда, особенно это связано с анализом альтернативных решений, одно из которых обеспечивает сиюминутную прибыль, а второе рассчитано на перспективу.

Наибольшее распространение получила «теория максимизации «цены» фирмы», то есть собственного капитала.

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевые вопроса:

- какова должна быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?

- где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

- как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также кадровый состав могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности. Для крупных предприятий характерно обособление менеджерской службы.

Финансовому менеджеру требуется высокий уровень профессиональных знаний и умение применить их на практике.

Профессиональные обязанности и права финансового менеджера можно сгруппировать следующим образом:

- перманентный финансовый контроль эффективности деятельности фирмы, что конкретно выражается в постоянной заботе об увеличении денежных доходов и поступлений, оптимизации расходов и отчислений, росте суммы превышения первых над последними;

- планирование, анализ, решения;

- определение прав и обязанностей каждого сотрудника подведомственных служб;

- выбор системы оплаты труда, стимулирующей рост эффективности всех подразделений;

- подписание всех документов финансовой службы;

- делегирование ответственности по отдельным участкам финансовой работы другим подразделениям фирмы или исполнителям внешним: аудит, трастовое управление и т.д.;

- выработка финансовой стратегии в аналитической и распределительной политике.

Менеджер должен обладать организаторским талантом и владеть искусством общения.

На нескольких предприятиях роль финансового директора обычно выполняет главный бухгалтер. Главное, что работа финансового менеджера либо составляет часть работы высшего звена управления фирмы, либо связана с предоставлением ему аналитической информации, необходимой для принятия управленческих решений финансового характера. Вне зависимости от организационной структуры фирмы финансовый менеджер отвечает за анализ финансовых проблем, принятие решений или выработку рекомендаций высшему руководству.

После того, как определено место финансового менеджера в структуре управления фирмой, следует уточнить понятие «финансовый инструмент». Под финансовым инструментом будем понимать любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия.

Финансовые активы включают: денежные средства; контрактное право получить от другого предприятия денежные средства; контрактное право обмена финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально выгодных условиях; акции другого предприятия.

К финансовым обязательствам относятся контрактные обязательства:

- выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другому предприятию;

- обменяться финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях.

Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям) и вторичные или производные (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы).

Существует и более упрощенное понимание сущности понятия «финансовый инструмент». В соответствии с ним выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства, кредитные инструменты (облигации, форвардные сделки) и способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг.

Составным элементом приведенных методов являются специальные приемы финансового управления: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и т.д. основой информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера: бухгалтерская отчетность, сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы, информация товарных, фондовых и валютных бирж, прочая информация.

Техническое обеспечение системы финансового управления является ее важным элементом.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся законы, указы Президента, постановления Правительства, приказы и распоряжения министерств, уставные документы, нормы, инструкции и др.

## 1.2 Значение управления финансовым состоянием в условиях рынка

Управление — процесс выработки и осуществления управляющих воздействий субъектом управления.

Управляющее воздействие — воздействие на объект управления, направленное на достижение цели управления. Как и всякая система, система управления представляет собой законченную структуру. В данном случае, замкнутый цикл [7,65]. Для осуществления цикла управления необходимо пройти четыре стадии: планирование, организация мотивация и контроль, это касается и управления финансовым состоянием предприятия.

Анализ и оценка финансового состояния, является одним из важнейших условий эффективного управления производственно-хозяйственной деятельностью. В рыночной экономике финансовое состояние по сути дела отражает конечные итоги работы фирмы. Эти результаты интересуют не только работников самого предприятия, но и его партнеров по деловым отношениям, а также государственные, финансовые, банковские, налоговые, страховые и другие органы [7,66].

Потребителями данных финансового анализа является целая группа участников экономического процесса. Так, финансовый менеджер предприятия не может принять правильное управленческое решение, не зная в каком виде находятся его денежные ресурсы. Финансовым состоянием хозяйствующего субъекта интересуются акционеры, инвесторы, кредиторы, ибо отдача вложенного капитала зависит от прибыльности и рентабельности производства заемщика. Для поставщиков важна своевременная оплата продукции, работ и услуг, что также регламентируется финансовыми возможностями предприятий-потребителей. Кредитоспособность заемщиков банки тесно увязывают с результатами их финансовой деятельности.

Все это предопределяет значение и необходимость проведения анализа и оценки финансового состояния предприятия, их роль в экономических взаимоотношениях и управленческом процессе. Особенно актуален финансовый анализ в условиях развивающейся конкуренции, непрерывных изменений в налоговом законодательстве, колебания курса национальных денег и продолжающейся инфляции. В такой ситуации перед финансовыми службами предприятий встает множество не простых вопросов. В частности: Какой должна быть финансовая тактика и стратегия предприятия в переходный период к рыночным отношениям? Как рационально организовать производственно-хозяйственную деятельность предприятия для обеспечения его финансовой устойчивости? Как повысить отдачу денежных ресурсов? Каким образом предвидеть кризисные явления и вероятность банкротства? Как вывести предприятие в состояние финансового и экономического роста? На эти и другие не менее важные вопросы может дать ответ только объективный финансовый анализ, который позволяет наметить пути рационального использования материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Сущность и назначение финансового анализа, таким образом, состоит в следующем:

а) определение изменений показателей финансового состояния предприятия;

б) выявление и оценка фактов, влияющих на финансовую деятельность фирмы;

в) установление уровня финансовой устойчивости предприятия и ее тенденций;

г) выработка мер по улучшению финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовый анализ является составной частью общего анализа хозяйственной деятельности. Он несколько условно на практике разделяется на внешний и внутренний. Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным официальной отчетности, составляет оценку: - прибыли и рентабельности; - ликвидности баланса; - финансовой устойчивости и кредитоспособности; - эффективности использования собственного и заемного капитала; - кризисного состояния и угрозы банкротства. Внутрихозяйственный финансовый анализ использует, кроме публичных источников информации, и другие данные бухгалтерского учета. Содержание этого анализа дополняется аспектами, имеющими значение для оптимизации финансового управления, совершенствования организации производства и реализации продукции, обоснования бизнес-планов, улучшения маркетинговых услуг и т. п.

Таким образом, внутренний финансовый анализ, дополняя внешний, более глубоко исследует причины сложившегося финансового состояния предприятия, эффективность использования основных средств и оборотных активов, взаимосвязь показателей деятельности фирмы. Только всесторонний анализ дает возможность реально оценить состояние дел на предприятии, разработать конкретную политику и пути максимизации прибыли.

Исследование финансового состояния предприятия предполагает анализ и оценку:

- баланса;

- прибыли и рентабельности производства;

- платежеспособности и финансовой устойчивости;

- движения денежных средств и собственного капитала;

- использование оборотных и необоротных активов;

- деловой активности и вероятности банкротства [9,216].

В настоящее время практически невозможно обособить приемы и методы какой-либо категории как присущие исключительно ей, ибо наблюдается взаимопроникновение научных инструментариев различных категорий. В финансовом анализе и управлении также могут применяться различные методы, разработанные изначально в рамках той или иной экономической категории.

* 1. **Существующие методики анализа финансового состояния предприятия**

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятия применяют методы финансового анализа для принятия решений. Основными пользователями финансовой отчетности предприятия являются [1, с.17]:

- внешние пользователи: акционеры, кредиторы, инвесторы, потребители, производители, партнеры, государственные налоговые органы;

- внутренние пользователи: руководитель предприятия, работники административно-управленческого персонала и подведомственных подразделений.

Собственники анализируют финансовые отчеты с целью поиска путей повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения предприятия. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Принимая решение о вложении капитала в то или иное предприятие (например, при выдаче банком кредита), каждый инвестор оценивает риски, которые могут при этом возникнуть. Важную роль при этом играет оценка финансового состояния этого предприятия и эффективности его работы. Если инвестор сочтет риск не дополучения дохода неоправданно высоким, то он может отказаться от вложений в этот проект или потребовать увеличения платы в виде, например, процентов по кредиту.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия, и наоборот. Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности [20].

Реальная оценка аналитических исследований в значительной степени зависит от полноты и достоверности информации, эффективных методов оценки явлений, а также последовательности проведения аналитических действий.

Выбор объекта анализа

Выбор критерия оценки анализируемого явления

Установление единицы измерения объекта

Подбор и обработка информации

Определение отклонений фактических данных от принятых заданий

Определение влияния отдельных факторов на результаты отклонений и установление их причин

Оценка аналитических данных и презентация результатов анализа

Обоснование выводов и направлений действий, рационализирующих процессы исследования

Рисунок 1.1 -Логическая последовательность проведения аналитических действий [27, с.396]

Первостепенное значение для конкретных выводов аналитических действий имеет точное определение объекта, а также установление критериев, которые будут использоваться при оценке деятельности предприятия (например, анализ структуры источников финансирования с учетом уровня риска и цены соответствующих ресурсов).

Оценка аналитических данных и презентация результатов анализа производится в форме группировки отдельных показателей в таблицы, диаграммы, рисунки и их сопоставления в определенном периоде времени. Эффективность аналитических исследований зависит непосредственно от применения прогрессивных методов анализа рассматриваемых процессов, явлений и использования современных технических средств.

Основным источником анализа финансового положения предприятия является бухгалтерский баланс [1, с.94]. По балансу определяется, сумеет ли предприятие в ближайшее время оправдать взятые на себя обязательства перед третьими лицами, или ему угрожают финансовые затруднения. В активе баланса отражается стоимость имущества и долговых прав предприятия, в пассиве — источники их финансирования. В соответствии с Законом РБ «О бухгалтерском учете и отчетности» [12] основной капитал включает основные средства, другие долгосрочные вложения и нематериальные активы; оборотный капитал — вложения средств в запасы сырья, материалов, готовой продукции, товаров, незавершенное производство, денежные средства, расчеты и другие оборотные активы.

Чтение бухгалтерского баланса дает возможность:

- получить значительный объем информации о предприятии;

- определить степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами;

- установить, за счет каких статей изменилась величина оборотных средств;

- предварительно оценить общее финансовое состояние предприятия.

Бухгалтерский баланс является реальным средством коммуникации, благодаря которому:

- руководители получают представление о месте своего предприятия в системе аналогичных предприятий, о правильности выбранного стратегического курса, об эффективности использования ресурсов и принятых решениях по самым разнообразным вопросам управления предприятием;

- аудиторы получают подсказку для выбора правильного решения в процессе аудита, планирования своей проверки, выявления слабых мест в системе учета и зон возможных преднамеренных и непреднамеренных ошибок во внешней отчетности клиента;

- аналитики определяют направления финансового анализа.

В процессе анализа финансового положения предприятия используют информацию и других форм бухгалтерской и статистической отчетности, пояснительных записок, данные текущего учета.

Инструментарий средств финансовой диагностики представлен на рисунке 1.2.

**Инструментарий**

**финансовой диагностики**

Непосредственное

использование данных финансовой отчетности

Горизонтальный и

вертикальный анализ финансовой отчетности

Использование

финансовых показателей (коэффициентов)

Рисунок 1.2 - Инструментарий средств финансовой диагностики

[21, c.4]

Непосредственное использование финансовой отчетностиявляется первым, но не основным шагом, финансовой диагностики. Провести анализ с помощью этих данных может только опытный финансист, в то время как конечным потребителем результатов диагностики является руководство предприятия, которому необходима некоторая более обобщенно представленная и лаконичная система данных. В то же время, получить ответы на некоторые более уточняющие вопросы можно только на основании первичных финансовых отчетов. Из них можно получить следующие данные:

- сумма основных и оборотных средств предприятия из бухгалтерского баланса;

- величина его задолженностей и собственного капитала из бухгалтерского баланса;

- данные по величине операционной и чистой прибыли из отчета о прибылях и убытках;

- результирующие денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности из отчета о движении денежных средств.

Вертикальный анализ финансовой отчетности показывает структуру средств предприятия и их источников, позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения) за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий [9, с.72].

Финансовые показатели, наиболее часто применяемые в финансовом анализе, разделены на четыре группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия [20]:

- коэффициенты ликвидности;

- показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости);

- коэффициенты деловой активности;

- коэффициенты рентабельности.

Имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода характеризуются данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, выясняют тенденции изменения имущественного положения. Результативность и перспективность деятельности предприятия обобщенно оцениваются по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде, когда в отчетности есть статьи, свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде и о сложившемся в результате этого плохом финансовом положении (например, статья «Убытки»).

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

В процессе функционирования предприятия величина активов,их структура претерпевают постоянные изменения.

Критерии качественных изменений в имущественном положении предприятия и степени их прогрессивности [9, с.92]:

- доля активной части основных средств предприятия;

- коэффициент износа основных средств;

- коэффициент обновления;

- коэффициент выбытия.

Финансовое положение предприятия оценивается с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения — ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам [9, с.98].

Основными признаками платежеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Основными показателями, позволяющими оценить ликвидность и платежеспособность предприятия, являются [9, с.20]:

- коэффициент текущей ликвидности;

- коэффициент срочной (быстрой) ликвидности;

- коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих (краткосрочных) обязательств.

Если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие рассматривается как успешно функционирующее. Значение этого показателя можно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его рост обычно рассматривается как благоприятная тенденция. Нижнее критическое значение показателя 2.

Коэффициент быстрой ликвидностианалогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению.

Ориентировочное нижнее значение показателя 1. Рост показателя рассматривается как благоприятная тенденция. Однако если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, то это не характеризует деятельность предприятия с положительной стороны.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

Рекомендуемая нижняя граница показателя 0,2. На практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом доступных данных по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности [1, с.269].

Качественная оценка деловой активности осуществляется путем сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий по качественным критериям: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия и др.

Количественная оценка осуществляется по двум направлениям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

- уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Для реализации первого направления анализа учитывают сравнительную динамику основных показателей. В частности, оптимально их следующее соотношение [9, с.99]:

, (1.1)

где - соответственно темп изменения балансовой прибыли, реализации, авансированного капитала.

Эта зависимость означает, что:

- экономический потенциал предприятия возрастает;

- по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы предприятия используются более эффективно;

- прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Приведенное соотношение условно называют "золотым правилом экономики предприятия". Однако отклонения от этой идеальной зависимости не всегда рассматриваются как негативные. Причинами могут быть: освоение новых перспективных направлений приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т. п. Такая деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают сиюминутной выгоды, но могут принести значительную прибыль в будущем.

Для реализации второго направления рассчитываются показатели оборачиваемости, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Бизнес в любой сфере деятельности начинается с определенной суммы денежных средств, за счет которых приобретается необходимое количество ресурсов, организуется процесс производства и сбыта продукции. Капитал в процессе своего движения проходит последовательно три стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую .

Чем быстрее капитал делает кругооборот, тем больше предприятие реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени.

При анализе оборачиваемости наиболее часто используются показатель - оборачиваемость активов. Показатель характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т.е. показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения.

Так же важными показателями при анализе финансовой деятельности являются показатели рентабельности. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия [1, с.312].

Характеристика рентабельности предприятия базируется на расчете четырех основных показателей - рентабельности всего капитала, собственного капитала, основной деятельности и рентабельности продаж.

Рентабельность всего капитала (совокупных активов) показывает, имеет ли предприятие базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества предприятия.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала, показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств.

Рентабельность основной деятельности рассчитывается как отношение прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции. Рентабельность основной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение чистой прибыли к сумме полученной выручки.

Этот показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности (сколько прибыли имеет предприятие с рубля выручки).

**2. ИЗАО «Сплитстоун-Бел», его характеристика и анализ** **производственно – хозяйственной деятельности**

## 2.1 Краткая характеристика предприятия

Сплитстоун – научно-производственное предприятие, специализирующееся в области разработки, производства, продажи и эксплуатации профессионального алмазного инструмента и специального технологического оборудования для стройиндустрии, а также технологических процессов производства и промышленной эксплуатации алмазного инструмента.

На заводах компании поддерживается высокий технологический уровень всех производственных процессов. В 2007 году проведено техническое перевооружение производства, а с вводом в эксплуатацию станков с ЧПУ принципиально обновлен станочный парк. Созданные мощности и квалифицированные кадры позволили компании занять прочные позиции и стать ведущим в отрасли производителем алмазного инструмента.

Высокое качество инструмента Сплитстоун обеспечивается использованием при производстве алмазных составляющих порошковых материалов Dt Beers и General Electric. Корпуса инструмента изготавливаются из высококачественных сталей известных европейских и японских производителей.

Сбытовая политика компании базируется на проведении прямых продаж постоянно расширяющейся собственной клиентской базе и продаже строительного оборудования и алмазного инструмента через торговую сеть локальных и региональных официальных дилеров, на их базе организованы центры сервисно-технического обслуживания малой дорожной и строительной техники Сплитстоун.

ИЗАО «Сплитстоун-Бел» является официальным дилером Российской компании Сплитстоун.

ИЗАО «Сплитстоун-Бел» зарегестрировано в Республике Беларусь 31.03.2005 г. №523 Минским городским исполнительным комитетом, в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за №190615479.

Местонахождение общества: 220035, Республика Беларусь, г.Минск, ул.Тимирязева 46. Общество является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, иметь печать, штамп, бланки со своим наименованием, товарный знак, расчетный и другие счета в учреждениях банков.

В соответствии с Перечнем видов деятельности, на осуществление которых требуются разрешения (лицензии), и уполномоченных на их выдачу государственных органов и государственных организаций, утвержденных Декретом Президента Республики Беларусь от 14.07.2003г., №17 Общество вправе осуществлять следующие виды деятельности:

- торговля и торговля через агентов, кроме торговли автомобилями и мотоциклами;

- торговля машинами и оборудованием для строительства;

- розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами;

- ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования;

производство;

- научные исследования и разработки.

В 2005-2008 годах – основная деятельность ИЗАО «Сплитстоун-Бел» - торговля алмазным инструментом и средствами малой механизации для дорожно-строительных работ.

Алмазный инструмент:

- круги алмазные;

- сверла трубчатые;

- круги шлифовальные.

Средства малой механизации:

- виброплиты;

- резчики швов;

- резчики кровли;

- камнерезные станки;

- мозаично-шлифовальные машины;

- сверлильные машины.

##

## 2.2 Характеристика выпускаемой продукции

Российская компания СПЛИТСТОУН - научно-производственное предприятие, специализирующееся в области разработки, производства, поставки и эксплуатации профессионального алмазного инструмента, малой дорожно-строительной техники, а также технологических процессов производства и промышленной эксплуатации алмазного инструмента.

Потребителями продукции являются более 2000 предприятий и организаций ближнего зарубежья. Правильно определенная ценовая политика, направлена на предоставление потребителю широкой номенклатуры продукции с оптимальным показателем «цена-качество», и возможность все более полного и эффективного удовлетворения потребностей рынка предоставлением потребителю профессиональной и высококачественной продукции определяют высокую перспективность направлений деятельности компании.

Дилер компании, расположенный на территории Республики Беларусь, в городе Минске, - ИЗАО «Сплитстоун-Бел» осуществляет следующие виды деятельности:

- розничная торговля;

-сервисно-техническое обслуживание малой дорожной и строительной техники.

Номенклатура продукции:

- алмазные диски

- отрезные круги

- шлифовальный инструмент

- трубчатые сверла

- алмазные канаты

- шлифовальные франкфурты

- твердосплавные фрезы

- виброплиты

- резчики швов

- резчики кровли

- мозаично-шлифовальные машины

- почтовые ящики

- специальное строительное оборудование для камнеобработки

##

## 2.3 Структура управления предприятием

Производственно-техническая деятельность предприятия, его права и обязанности регулируется законом о предпринимательской деятельности.

Управление предприятиями осуществляется в соответствии с их Уставами. На ИЗАО «Сплитстоун-Бел» таковым является Устав предприятия. Предприятие является юридическим лицом, пользуется соответствующими правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью.

ИЗАО «Сплитстоун-Бел» возглавляет генеральный директор, назначаемый на должность советом директоров, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние и деятельность перед учредителями (собственниками предприятия) и трудовым коллективом. Ген. директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договора, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.

Генеральному директору подчинены: технический, финансово-экономический, коммерческий директор, а также юрисконсульт, секретарь-референт, начальник службы безопасности.

Планово-экономический отдел является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется финансово-экономическому директору. В функции отдела входит: организация и общее руководство разработкой проектов планов предприятия, организация работы по формированию и ценообразованию, контроль за выполнением годовых, квартальных, суточных планов и заданий.

Бухгалтерия возглавляется главным бухгалтером. В бухгалтерии формируется информация о хозяйственных процессах и финансовых результатах деятельности организации, обеспечивается контроль за наличием и движением имущества, организуется учет основных фондов, сырья, материалов, топлива, готовой продукции, денежных средств.

Отдел материально-технического обеспечения подчинен непосредственно коммерческому директору. В отделе определяется потребность в материалах, оборудовании, топливе, устанавливаются наиболее рациональные формы снабжения, обеспечивается завоз материальных ресурсов.

В функции отдела сбыта входит: обеспечение коммерческой деятельности предприятия по сбыту продукции, подготовка и заключение договоров с покупателями.

Отдел технического обслуживания подчиняется непосредственно директор по техническому обслуживанию. В его функции входят: контроль за своевременным выполнением планов гарантийного обслуживания, качественным ремонтом.

Рисунок 2.1 - Организационная структура управления ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Генеральный директор

Финансовый директор

Бухгалтерия

Экономический отдел

Финансовый отдел

Коммерческий директор

Отдел маркетинга

Отдел сбыта

Технический директор

Отдел технического обслуживания

Инженер-технолог

Участок 1

Участок 2

##

## 2.4 Анализ технико-экономических показателей работы предприятия

### 2.4.1 Оценка общего экономического состояния предприятия

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» за 2006-2008 гг. представлены в таблице 2.1:

Таблица 2.1 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2006 г. | 2007 г. | 2007 г. в % к 2006 г. | 2008 г. | 2008 г. в % к 2007 г. |
| 1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг всего, млн. р. | 63833,6 | 79792,9 | 125,0 | 96851 | 121,4 |
| 2. Валовой доход, млн. р. | 11629,6 | 14537 | 124,0 | 18217 | 125,4 |
| 3. Издержки обращения  |  |  |  |  |  |
| сумма, млн. р. | 7097 | 8942 | 126,0 | 12161 | 136,7 |
| в % к выручке | 11,1 | 11,2 |  | 12,6 |  |
| 4. Прибыль от реализации, млн. р. | 2820,8 | 3526 | 124,0 | 3277 | 93,0 |
| 5. Чистая прибыль (убыток) |  |  |  |  |  |
| сумма, млн. р. | 2394 | 2993 | 125,1 | 2327 | 83,2 |
| в % к выручке | 3, 0 | 3,1 |  | 2,4 |  |
| 6. Распределение и использование прибыли: | 2397 | 2993 | 125,1 | 2327 | 83,2 |
| фонд накопления, млн. р. | 321,6 | 402 | 125,0 | 334 | 83,1 |
| фонд потребления, млн. р. | 1322,5 | 1653 | 125,1 | 1213 | 83,3 |
| выплаты дивидендов, млн. р. | 214,4 | 268 | 125,1 | 223 | 83,2 |
| резервный фонд, млн. р. | 107,7 | 134 | 124,5 | 111 | 82,9 |
| другие цели, млн. р. | 428,8 | 536 | 125,0 | 446 | 83,2 |
| 7. Среднесписочная численность работников, чел. | 49 | 56 | 114,3 | 62 | 110,8 |
| 8. Средняя заработная плата одного работника за месяц, тыс. р. | 850 | 1030 | 121,2 | 1500 | 145,7 |
| 9. Среднегодовая стоимость основных фондов, млн. р. | 10846,4 | 13558 | 124,9 | 17135 | 126,4 |
| 110. Общая площадь, м.кв. | 780 | 840 | 107,7 | 1009 | 120,2 |

Оценивая экономические результаты за 2008 г., необходимо признать, что все параметры прогноза социально-экономического развития успешно выполнены.

Главный показатель – выручка – составила 96,8 млрд. р. в 2008 г., что составляет 121,4% по отношению к 2007 г., и 79,8 млрд. р. в 2007 г., что больше данного показателя в 2006 г. на 25%.

Стабильный рост выручки обусловлен увеличением продаж, развитием организации, расширением рынка сбыта и номенклатуры продукции. Однако небольшой спад в 2008 г. по отношению к 2007 г. свидетельствует об ухудшении позиции на рынке сбыта товаров и услуг, что может быть обусловлено падением спроса, насыщением рынка.

Однако оценивать финансовое состояние по данному показателю не верно, так как одновременно с увеличением объемов выручки, могут увеличиться издержки обращения.

Так же наблюдается стабильный рост валового дохода 125,4% и 124,0% в 2008 г. по отношению к 2007 г., и в 2007 г. по отношению к 2006 г. соответственно. Что может быть обусловлено, как уже отмечалось ранее, не только увеличением чистой прибыли, но и увеличением издержек обращения.

Рост издержек обращения на 36% в 2008 г. по отношению к 2007 г. (в 2007 г. на 26% по отношению к 2006 г.) и падение прибыли от реализации с 3,5 млрд. р. в 2007 г. до 3,3 млрд. р. в 2008 г. подтверждают ранее сделанные выводы.

Из таблицы 2.1 следует, что издержки обращения в течении 2006 – 2008 гг. увеличились в 1,7 раз. В 2008 г. издержки обращения составляют 14,7% к выручке от реализации товаров и услуг, что выше на 1,6 процентных пункта чем в 2006 г.

На рост данного показателя могло повлиять увеличение расходов на маркетинговые мероприятия, с целью занять лидирующие позиции на рынке данных товаров и услуг, привлечение новых торговых и складских площадей и, соответственно, рост арендной платы, также увеличение оплаты труда.

Общая площадь, занимаемая организацией, увеличилась в течение 2006 – 2008 гг. более чем в 1,2 раза, что было вызвано расширением номенклатуры продукции, увеличением количества готовой продукции на складах. Но данный факт является отрицательным для данной ситуации, так как свидетельствует о затоваривании продукцией и о падении спроса на нее. Так же расширился отдел технического обслуживания. В связи с этим выросла среднесписочная численность в течение 2006 2008 гг. на 13 человек. Вместе с тем наблюдается рост среднемесячной заработной платы на 45,7 процентных пункта в 2008 г. по отношению к 2007 г. и на 24,9 процентных пункта в 2007 г. по отношению к 2006 г., и составила в 2008 г. 1500 тыс.р.

Рост среднемесячной заработной платы обусловлен внешними факторами (повышением социально-экономического уровня страны) и внутренними (введением в организации мероприятий по стимулированию труда).

Предприятие на протяжении 2006 - 2008 гг. постоянно имело возможность обновлять основные фонды – в 2008 г. на сумму 2327 млн. р., что меньше уровня 2007 г. на 666 млн. р. Падение чистой прибыли в 2008 г. по отношению к 2007 г. (83,2%) объясняется увеличением издержек обращения и уменьшением прибыли от реализации, о причинах изменения которых было отмечено ранее.

Данная тенденция носит отрицательный характер, так как чистая прибыль является источником обновления основных фондов предприятия, и ее уменьшение ведет, соответственно, к сокращению среднегодовой суммы основных фондов.

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении общества, составила 2327 млн. р. и распределена по направлениям, утвержденным собранием акционеров:

- фонд накопления – 334 млн.р.;

- фонд потребления – 1213 млн. р.;

- выплата дивидендов – 223 млн. р.;

- другие цели – 446 млн. р.;

- резервный фонд – 111 млн. р.

###

### 2.4.2 Оценка имущественного положения ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Для оценки состава, структуры и динамики активов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг. составим таблицу 2.2.

За период 2006 – 2008 гг. стоимость имущества (активов) предприятия увеличилась на 4732 млн. р. или 19%, что является незначительным с учетом влияния инфляционного фактора.

Сумма внеоборотных активов в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличилась на 44 млн. р. (или на 0,4%) и в 2007 г. по отношению к 2006 г. увеличилась на 43 млн. р. (или на 0,4%). То есть сумма внеоборотных активов практически не изменилась, а ее рост был вызван увеличением суммы основных средств.

Увеличение основных средств вызвано расширением общей площади организации и приобретением транспортных средств и технологического оборудования. Основные средства составляют практически весь объем внеоборотных активов и их удельный вес составляет 46,3%, 43,7% и 39,1% в период 2006 – 2008 гг. соответственно.

Уменьшение удельного веса основных средств говорит об увеличении номинальной суммы оборотных активов. Данный факт не является положительным, так как основную долю оборотных активов составляет готовая продукция – 10880 млн. р. в 2008 г., что выше уровня 2007 г. на 7,4 процентных пункта. За период 2006 – 2008 гг. удельный вес готовой продукции в общей сумме оборотных активов уменьшился на 2,5%, однако эти изменения не являются значительными и могли быть вызваны единичным сбытом крупной партии товара.

Сумма оборотных активов увеличилась в 2008 г. на 3311 млн. р. по отношению к 2007 г., и за период 2006 – 2007 гг. на 1534 млн. р., то есть темп роста составил 20,9%, при этом наблюдалось увеличение суммы дебиторской задолженности на 1286 млн. р. или на 71,4% в период 2007 – 2008 гг., и на 64% в 2007 г. по отношению к 2006 г. Такое явление можно расценивать как отрицательное.

Однако в нашей ситуации одновременно увеличилась сумма остальных составляющих оборотных активов. Так, прирост денежных средств составил 45,3% в 2008 г. и 21,9% в 2007 г. Но с учетом их удельного веса ( 5,2%, 6,2% и 4,8% в 2006 – 2008 гг. соответственно ) этот рост не является значительным. Это свидетельствует о нестабильном экономическом положении в стране и падении уровня платежеспособности сторонних организаций.

Прирост величины запасов на 25,3% и 14,4% в 2008 г. и 2007 г., соответственно, нельзя однозначно рассматривать как положительное явление, так как это может говорить о накоплении невостребованных материалов, которые вполне могут быть нелеквидными.

Таблица 2.2 - Состав, структура и динамика активов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

| Виды активов | 2006 г | 2007 г. | Изменение | Темп роста, 2007 г. к 2006 г.% | 2008 г. | Изменение | Темп роста, 2008 г. к2007 г.,% |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| сумма, млн.р. | уд.вес, % | сумма, млн.р. | уд.вес, % | в сумме, млн.р. | по у.в., % | сумма, млн. р. | уд.вес, % | в сумме, млн.р. | по у.в., % |
| 1. Внеоборотные активы.В т.ч.:1.1. Основные средства.1.2. Нематериальные активы.1.3. Вложения во внеоборотные активы. | 1153411518115 | 46,346,20,00,1 | 1157711561115 | 43,743,60,00,1 | +43+4300 | -2,6-2,600 | 100,4100,4100,0100,0 | 1162111606114 | 39,239,10,00,1 | +44+450-1 | -4,5-4,500 | 100,4100,4100,093,3 |
| 2. Оборотные активы.В т.ч.:2.1. Запасы и затраты.2.2. Готовая продукция.2.3. Дебиторская задолженность.2.4. Денежные средства и проч. | 133731180976110991333 | 53,74,839,24,55,2 | 1490713501013118021624 | 56,35,038,36,86,2 | +1534+170+370+703+291 | +2,6+0,2-0,9+2,3+1,0 | 111,5114,4103,8164,0121,9 | 1801816911088030882359 | 60,85,736,710,48,0 | +3311+341+749+1286+735 | +4,5+0,7-1,6+3,6+1,8 | 120,9125,3107,4171,4145,3 |
| ВСЕГО АКТИВОВ  | 24907 | 100 | 26484 | 100 | +1577 | 0 | 106,4 | 29639 | 100 | +3155 | 0 | 111,9 |

Структура активов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг приведена на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 - Структура активов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

Из рисунка 2.2 видно, что в течение 2006 – 2008 гг. структура активов предприятия практически не изменилась. В ней значительную долю (более 36%) составляет готовая продукция. Такое явление не является нормальным и говорит о «затоваривании» предприятия. Накопившаяся готовая продукция не может быть реализована и в данном случае она лишь увеличивает номинальную сумму оборотных активов, в то время, когда реальная сумма меньше. Второе по величине значение удельного веса имеют внеоборотные активы. Они составляют 46,3%, 43,7% и 39,2% на период 2006 – 2008 гг., соответственно. Денежные средства составляют незначительную часть (более 6%) оборотных активов. В таких условиях предприятию не хватает денежных средств для проведения своевременных расчетов с контрагентами.

Для анализа источников средств, находящихся в распоряжении предприятия, составим таблицу 2.3. Для этого воспользуемся данными пассива бухгалтерского баланса ИЗАО «Сплитстоун-Бел» за 2006 - 2008 гг.

За период 2006 – 2008 гг. сумма источников собственных средств увеличилась на 401 млн. р. или 2,4%, однако уменьшилась по удельному весу на 6,3% по отношению к 2007 г., и на 3,3% за период 2006 – 2007 гг. Рост источников собственных средств не является значительным с учетом действия инфляции.

Уменьшение удельного веса собственных средств связано с уменьшением чистой прибыли, нехваткой денежных средств для проведения своевременных расчетов и, соответственно, ведет к росту заемных источников, в частности к увеличению сумм кредиторской задолженности.

Сумма заемных источников увеличилась в 2007 г. по отношению к 2006 г. на 17,7%, а в 2008 г. рост заемных источников составил 31,9%. Это говорит, хоть и о незначительном, но ухудшении финансовой независимости предприятия.

На протяжении всего отчетного периода ИЗАО «Сплитстоун-Бел» не имело долгосрочных заемных средств. Сумма краткосрочных заемных средств увеличилась на 803 млн. р. за период 2007 – 2008 гг. в 2 раза, что говорит об увеличении к 2008 г. доверия к предприятию со стороны банков.

Кредиторская задолженность за 2008 г. увеличилась на 2142 млн. р. или 24,6%. Также наблюдалось ее увеличение по удельному весу (на 3,7 процентных пункта). За 2007 год кредиторская задолженность увеличилась на 1108 млн. р., и на 2,5 процентных пункта по удельному весу.

Таблица 2.3 - Состав, структура и динамика источников средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды источников | 2006 г. | 2007 г. | Изменение | Темп роста, 2007 г. к 2006 г.,% | 2008 г. | Изменение | Темп роста, 2008 г. к 2007 г.,% |
| сумма, млн.р. | уд.вес, % | сумма, млн.р. | уд.вес, % | в сумме, млн.р. | по у.в., % | сумма, млн.р. | уд.вес, % | в сумме, млн.р. | по у.в., % |
| 1. Собственный капитал. | 17060 | 68,5 | 17250 | 65,2 | +190 | -3,3 | 101,2 | 17461 | 58,9 | +211 | -6,3 | 101,2 |
| 2.Доходы и расходы. | 6 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 100,0 | 5 | 0 | -1 | 0 | 83,3 |
| 3.Заемные источники.В т.ч.:3.1. Долгосрочные заемные источники.3.2. Краткосрочные заемные источники.3.3. Кредиторская задолженность. | 784102557586 | 31,501,130,4 | 922805148714 | 34,801,932,9 | +13870+259+1108 | +3,30+0,8+2,5 | 117,7-201,6114,9 | 121730131710856 | 41,104,536,6 | +29450+803+2142 | +6,30+2,6+3,7 | 131,9-256,2124,6 |
| ВСЕГО ПАССИВОВ | 24907 | 100 | 26484 | 100 | +1577 | 0 | 106,4 | 29639 | 100 | +3155 | 0 | 111,9 |

Структура источников средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг. приведена на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 - Структура источников средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

Из рисунка 2.3 видно, что значительную часть (более 30%) источников средств предприятия составляет кредиторская задолженность. Это говорит, что практически на 1/3 деятельность предприятия профинансирована за счет несвоевременного проведения расчетов с контрагентами. К тому же в течение периода наблюдается увеличение удельного веса кредиторской задолженности, и вместе с тем рост величины удельного веса краткосрочных кредитов. Краткосрочные кредиты увеличились в 5,1 раз. Такое явление можно отметить как положительное, что говорит об увеличении доверия к предприятию со стороны банков.

Для более детального анализа рассмотрим состав, структуру и динамику кредиторской задолженности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг. Для этого составим таблицу 2.4.

Из таблицы 2.4 видно, что основную часть в структуре кредиторской задолженности составляют расчеты с поставщиками и подрядчиками (86,1%, 87,7% и 90,0% в 2006 – 2008 гг. соответственно). Таким образом, кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками увеличилась в течение трех лет на 3249 млн. р. или на 3,9 процентных пункта по удельному весу.

Увеличение величины кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками по абсолютной величине и удельному весу в данном случае носит отрицательный характер.

Кредиторская задолженность по оплате труда увеличилась в течение 2008 г. на 18 млн. р. или 6,2%, а в течение 2007 г. на 15 млн. р. или 5,5%. Однако она составляет незначительную часть в общей сумме кредиторской задолженности (3,7%, 3,3% и 2,8% в 2006 – 2008 гг. соответственно).

Практически не изменилась динамика и удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности – кредиторская задолженность по расчетам по налогам и сборам и расчетам с разными дебиторами и кредиторами.. Эти показатели также составляют незначительную часть в общей сумме.

Итак, практически всю сумму кредиторской задолженности составляет задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками. Это объясняется недостатком денежных средств и высоким уровнем дебиторской задолженности.

Таблица 2.4

Состав, структура и динамика кредиторской задолженности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды кредиторской задолженности | 2006 г. | 2007 г. | Изменение | Темп роста, % | На конец 2008 г. | Изменение | Темп роста, % |
| сумма, млн.р. | уд.вес, % | сумма, млн.р. | уд.вес, % | в сумме, млн.р. | по у.в., % | сумма, млн.р. | уд.вес, % | в сумме, млн.р. | по у.в., % |
| 1. Расчеты с поставщиками и подрядчиками.2. Расчеты по оплате труда и прочим операциям с персоналом.3. Расчеты по налогам и сборам.4. Расчеты с акционерами.5. Расчеты с разными дебиторами и кредиторами. | 65262745940192 | 86,13,77,902,3 | 76432895760206 | 87,73,36,602,4 | +1117+15-180+14 | +1,6-0,4-1,30+0,1 | 117,2105,597,0-107,3 | 97753075530221 | 90,02,85,102,1 | +2132+18-230+15 | +2,3-0,5-1,50-0,3 | 127,9106,296,0-107,3 |
| ВСЕГО КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ  | 7586 | 100 | 8714 | 100 | +1128 | 0 | 114,9 | 10856 | 100 | +2142 | 0 | 124,6 |

Рассмотрим долю активной части основных средств предприятия в динамике на начало 2006-2008 гг.

Доля активной части основных средств рассчитывается как стоимость активной части основных средств (ОС), деленная на общую стоимость основных средств*.*

, (2.1)

где *ДАЧ* – доля активной части ОС,

*АЧ* – стоимость активной части ОС,

*ОС* – общая стоимость ОС.

 Используя формулу (2.1), составим таблицу 2.5.

Таблица 2.5 - Доля активной части основных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные средства | На нач. 2006 г. | На нач. 2007 г. | На нач. 2008 г. |
| 1. Активная часть, млн. р.2. Всего основн. средств, млн.руб | 51198600 | 51929502 | 624411677 |
| 3. Доля активной части | 0,59 | 0,55 | 0,53 |

Рассчитаем коэффициент износа основных средств на начало 2006-2008 гг. по формуле (2.2).

Коэффициент износа– есть отношение износа основных средств к их первоначальной стоимости*.*

, (2.2)

где *КИОС* – коэффициент износа ОС,

*ИОС* – износ ОС,

*ПСОС* – первоначальная стоимость ОС.

Результаты расчета представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Коэффициент износа основных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные средства | На нач. 2006 г. | На нач. 2007 г. | На нач. 2008 г. |
| 1. Износ основных средств, млн. р.2. Всего основных средств, млн.руб | 33548600 | 48469502 | 688911677 |
| 3. Коэффициент износа | 0,39 | 0,51 | 0,59 |

Динамика доли активной части основных средств и коэффициента износа представлена на рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 - Динамика доли активной части и коэффициента износа основных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006 - 2008 гг.

Из рисунка 2.4 видно, что доля активной части основных средств предприятия на начало 2006-2008 гг. немного уменьшилась. Такое явление является негативным, так как активная часть основных средств – наиболее важная для промышленных предприятий. Коэффициент износа основных средств на начало 2006-2008 гг. увеличился с 0,37 до 0,59. Хотя коэффициент износа и не отражает в полной мере фактический износ основных средств, но его рост является негативным явлением, так как говорит об ухудшении качества основных средств, и, как результат, снижении производительности труда. Важно отметить, что такое положение является характерным для многих белорусских предприятий на современном этапе развития.

Проведем расчет коэффициентов обновления и коэффициентов выбытия основных средств за 2006-2008 гг. Для этого воспользуемся формулами (2.3) и (2.4).

Коэффициент обновления показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства, и рассчитывается как отношение первоначальной стоимости поступивших за период основных средств к первоначальной стоимости основных средств на конец периода.

, (2.3)

где *КО* – коэффициент обновления,

*ПОС* – первоначальная стоимость поступивших ОС,

*ОСКП* – первоначальная стоимость ОС на конец периода.

Коэффициент выбытия показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам, и рассчитывается как отношение первоначальной стоимости выбывших за период основных средств к первоначальной стоимости основных средств на начало периода.

, (2.4)

где *КВ* – коэффициент выбытия,

*ВОС* – первоначальная стоимость выбывших ОС,

*ОСНП* – первоначальная стоимость ОС на начало периода.

Результаты расчета представим в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Коэффициент обновления и коэффициент выбытия основных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные средства | 2006 год | 2007 год | 2008 год |
| 1. Стоимость ОС на нач. года, млн. р.2. Стоимость поступивших ОС, млн. р.3. Стоимость выбывших ОС, млн. р.4. Стоимость ОС на конец года, млн. руб | 8600294520439502 | 95023153218510470 | 116772419257511521 |
| 5. Коэффициент обновления  | 0,31 | 0,30 | 0,21 |
| 6. Коэффициент выбытия  | 0,24 | 0,23 | 0,22 |

Динамика изменения коэффициента обновления и коэффициента выбытия основных средств за 2006-2008 гг. приведена на рисунке 2.5.

В 2006 – 2007 гг. коэффициенты обновления и выбытия основных средств практически не менялись, но в 2008 г. коэффициент выбытия превысил коэффициент обновления, который в свою очередь уменьшился с 0,3 до 0,21. Это объясняется отсутствием достаточного количества денежных средств для обновления основных средств, падением чистой прибыли, ростом кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками.

Такое явление носит отрицательный характер, так как доля новых основных средств уменьшается, а, значит, ухудшается техническая оснащенность предприятия. Последнее приводит к ухудшению результатов деятельности. Коэффициент выбытия основных средств остаточно высок, что может быть обусловлено тем, например, что предприятие активно выводит изношенные основные средства, не продолжая использовать их. Результат такого процесса – падение эффективности производства, так как наблюдается тенденция, которая может привести к нехватке основных средств. В течение 2006-2008 гг. коэффициент выбытия основных средств изменялся скачками.



Рисунок 2.5 - Динамика изменения коэффициентов обновления и выбытия основных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006-2008 гг.

### 2.4.3 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости

Проведем анализ финансовой устойчивости ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

Рассчитаем величину собственных оборотных средств предприятия по формуле (2.5).

 Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал) характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия его текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года).

, (2.5)

где *СОС* – величина собственных оборотных средств,

*СК* – собственный капитал,

*ДО* – долгосрочные обязательства,

*ВА* – внеоборотные активы.

Составим таблицу 2.8.

Таблица 2.8 - Величина собственных оборотных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сумма | На нач. 2006 года, млн.р. | На нач. 2007 года, млн.р. | На нач. 20085 года, млн.р. |
| 1. Источники собственных средств (СК ).2. Доходы и расходы.3. Внеоборотные активы. | 17060611534 | 17250611577 | 17461511621 |
| 4. Величина собственных оборотных средств | 5532 | 5679 | 5845 |

Динамика величины собственных оборотных средств предприятия на начало 2006-2008 гг. приведена на рисунке 2.6.

Величина собственных оборотных средств за период 2006 – 2008 гг. постоянно увеличивается и принимает к 2008 г. значение 17461 млн. р. Такое явление носит положительный характер. Это говорит о финансовой неустойчивости предприятия.



Рисунок 2.6 - Динамика величины собственных оборотных средств ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

Однако эта величина является абсолютным показателем. Для более детального анализа рассчитаем относительный показатель – маневренность функционирующего капитала. Используем формулу (2.6), составим таблицу 2.9.

, (2.6)

где *МФК* – маневренность функционирующего капитала,

*ДС* – денежные средства,

*ФК* – функционирующий капитал.

Для нормально функционирующего предприятия этот показатель должен находиться в пределах от 0 до 1 [9, с.98]. Такое положение наблюдалось на всем протяжении времени.

Таблица 2.9 - Маневренность функционирующего капитала ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1. Денежные средства, млн.р.2. Функционир. капитал, млн.р. | 133324907 | 162426484 | 235929639 |
| 3. Маневренность  | 0,05 | 0,06 | 0,08 |

Динамика маневренности представлена на рисунке 2.7.

Из рисунка 2.7 видно, что значение маневренности на начало 2006-2008 гг. увеличилась от 0,05 до 0,08. Такое явление говорит об увеличении доли собственного капитала, находящегося в мобильной форме, позволяющей свободно им маневрировать. Это ведет к улучшению финансового состояния предприятия.



Рисунок 2.7 - Динамика маневренности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

Рассчитаем три показателя ликвидности (текущей, быстрой и абсолютной ликвидности) на начало 2006-2008 гг., используя формулы (2.7), (2.8), (2.9).

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих (краткосрочных) обязательств.

, (2.7)

где *КТЛ* – коэффициент текущей ликвидности,

*ОА* – оборотные активы,

*КО* – краткосрочные обязательства.

Коэффициент быстрой ликвидностианалогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению.

, (2.8)

где *КБЛ* – коэффициент быстрой ликвидности,

*ОА* – оборотные активы,

*З* – запасы,

*КО* – краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

, (2.9)

где *КАЛ* – коэффициент абсолютной ликвидности,

*ДС* – денежные средства,

*КО* – краткосрочные обязательства.

Расчеты по приведенным выше формулам даны в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Расчет текущей, быстрой и абсолютной ликвидности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1. Оборотные активы, млн.р.В т.ч.:1.1. Запасы, млн.р.1.2. Денежные средства, млн.р.1.3. Дебиторская задолженность, млн.р.2. Краткоср. пассивы, млн.р. | 1337310941133310997841 | 1490711481162418029228 | 18018125712359308812173 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | 1,71 | 1,62 | 1,48 |
| 4. Коэффициент быстрой ликвидности | 0,31 | 0,37 | 0,45 |
| 5. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,17 | 0,18 | 0,19 |

Динамика данных показателей приведена на рисунках 2.7-2.9.

Из рисунка 2.8 видно, что коэффициент текущей ликвидности на период 2006-2008 гг. не превышает 1,71, что является признаком неустойчивого финансового состояния предприятия. А именно: текущие обязательства едва покрываются текущими активами. Более того, на протяжении данного промежутка времени значение коэффициента уменьшается, что говорит о усугублении положения предприятия.

Данная ситуация нехватки денежных средств для проведения своевременных расчетов с поставщиками объясняется внешними и внутренними причинами.

Внешние причины заключаются в ухудшении покупательской способности к 2008 г., появлением новых конкурентов на рынке сбыта данной продукции, «насыщении» рынка. Внешние факторы ведут к образованию «залежей» готовой продукции, увеличению дебиторской задолженности, росту издержек обращения.

Внутренние причины объясняются неслаженным функционированием отдела маркетинга и сбыта, перерасходом на маркетинговые мероприятия, отсутствием планирования поставок продукции.



Рисунок 2.8 - Динамика коэффициента текущей ликвидности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.



Рисунок 2.9 - Динамика коэффициента быстрой ликвидности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

Из рисунка 2.9 видно, что значение коэффициента быстрой ликвидности в 2008 г. превышает данный показатель в 2006 – 2007 гг. и составляет 0,45. Однако, величина показателя достаточно мала и свидетельствует о том, что большую часть оборотных активов составляют запасы и готовая продукция, и лишь искусственно увеличивают номинальную сумму активов. Данный факт подтверждает ранее сделанные выводы о переизбытке готовой продукции на складах.



Рисунок 2.10 *-* Динамика коэффициента абсолютной ликвидности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

Из рисунка 2.10 видно, что значение коэффициента абсолютной ликвидности к началу 2008 г. немного увеличивается, однако такое увеличение не говорит о стабилизации финансового положения предприятия, так как даже после роста его значение слишком мало. Так, на начало 2008 года предприятие может покрыть своими денежными средствами лишь 19% своих краткосрочных финансовых обязательств.

Подводя итог оценки ликвидности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на период 2006-2008 гг., можно сделать вывод, что ликвидность предприятия, которая в 2006 г. могла быть охарактеризована как низкая, в течение этого промежутка времени еще уменьшилась, ухудшая тем самым финансовое состояние предприятия.

Проведем оценку финансовой устойчивости ИЗАО «Сплитстоун-Бел». Для этого рассчитаем 7 показателей финансовой устойчивости.

Составим таблицу 2.11.

Таблица 2.11- Оценка финансовой устойчивости ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на начало 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Формулы | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1. Собственный капитал, млн.руб2. Заемный капитал, млн.рубВ т.ч.:2.1. Долгосрочн. обязательства, млн.р.3. Постоянные активы, млн.руб4. Текущие активы, млн.р.В т.ч.:4.1. Запасы и затраты, млн.руб5. Валюта баланса, млн.руб | -------- | 1706078410115341337310941249075867 | 1725092450115771490711481264845867 | 17451121940116211801812571296395835 |
| 6. Коэффициент финансовой напряженности | 1 - Ка | 0,32 | 0,35 | 0,41 |
| 7. Коэффициент обеспеч. собств. обор. средств. | Собств.капитал-пост.активы / текущие активы | 0,41 | 0,38 | 0,32 |
| 8. Коэффициент обеспеч. запасов собств. источн. | Собств.капитал-пост.активы / запасы | 0,51 | 0,49 | 0,46 |
| 9. Коэффициент автономии | Собств.капитал / валюта баланса | 0,68 | 0,65 | 0,59 |
| 10.Коэффициент соотн. собств. и заемн. средств | Заемный капитал / собств.капитал | 0,46 | 0,54 | 0,70 |
| 11.Коэффициент обечпеч. долгоср инвестиций | Пост.активы / собств.капитал+долг.обяз. | 0,68 | 0,67 | 0,66 |

Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами приведена на рисунке 2.11.



Рисунок 2.1 -Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

В 2006 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия составляет 0,418. Это говорит о том, что 41% оборотных средств предприятия является его собственными оборотными средствами. Это говорит о достаточно высокой финансовой зависимости и, как следствие, достаточно не устойчивом финансовом состоянии. К 2008 года коэффициент финансовой устойчивости снижается и принимает значение 0,32, что говорит об уменьшении у предприятия собственных оборотных средств, и соответственно увеличении суммы кредиторской задолженности.

Значение коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками в 2006 г. составляет 0,51. Это говорит о том, что собственные оборотные средства предприятия покрывают запасы на 51%. Из рисунка 2.12 видно, что к 2008 г. коэффициент снижается и принимает значение 0,46. Причина – уменьшение количества собственных оборотных средств у предприятия.



Рисунок 2.12 -Динамика коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

Коэффициент автономии предприятия к 2008 г. также имеет тенденцию к снижению минус 0,9 и принимает значение 0,59. Это говорит о том, что доля собственного капитала в общем капитале предприятия составляет 59%. Уменьшение доли собственного капитала связано с резким увеличением дебиторской задолженности. Соответственно увеличился коэффициент финансовой напряженности 0,41 вместо 0,32 (зависимость от несобственных средств возросла).

Отрицательную динамику имел коэффициент соотношения собственных и заемных средств. В течении года его значение возросло на 0,24. Это говорит о превышении заемных средств предприятия над собственными в 0,7 раз. Результат такого явления - высокая финансовая зависимость и, как следствие, – неустойчивое финансовое состояние.

Динамика коэффициента обеспеченности долгосрочных инвестиций приведена на рисунке 2.13.



Рисунок 2.13 - Динамика коэффициента обеспеченности долгосрочных инвестиций ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

Коэффициент обеспеченности долгосрочными инвестициями практически не изменялся и составлял в среднем 0,67. Этот коэффициент характеризует, какая часть инвестированного капитала иммобилизована в постоянные активы, и отсутствие его роста говорит об отсутствии динамики развития постоянных активов.

В целом, на протяжении 2008 г. финансовая устойчивость ИЗАО «Сплитстоун-Бел» снизилась, а значит, ухудшилось финансовое состояние, хоть и не значительно. Можно сделать вывод о «тяжелых» перспективах предприятия на последующие годы.

**2.4.4 Анализ деловой активности**

Для оценки деловой активности предприятия рассчитаем коэффициент оборачиваемости активов.

Определим коэффициент оборачиваемости как отношение товарооборота к средним остаткам оборотных средств в торговой организации. Воспользуемся формулой (2.10).

, (2.10)

где *ОА –* оборачиваемость активов,

*ВР –* выручка от реализации за расчетный период,

*Анп, Акп –* величина активов на начало и конец периода.

Средние остатки оборотных средств равны:

ОС 2006г.=(9350+11746)/2=10548 млн. р.;

ОС 2007г.=(11746+14807)/2=13277 млн. р.;

ОС 2008г.=(14907+18118)/2=16463 млн. р.

Тогда коэффициент оборачиваемости будет равен:

Коб 2006г.=63833,6/10548=6.1 раз;

Коб 2007г.=79733,1/13277=6 раз;

Коб 2008г.=96798,4/16463=5,9 раз.

Определим продолжительность одного оборота. Для этого разделим длину периода (360 дней) на число совершенных оборотов:

Д 2006г.=360/6,1=59 дней;

Д 2007г.=360/6=60 дней;

Д 2008г.=360/5,9=61 день.

В результате уменьшения количества совершенных оборотов продолжительность одного оборота увеличилась с 59 до 61 дня.

Определим сумму средств, высвобожденных (замороженных) из оборота в результате замедления оборачиваемости. Для этого однодневный товарооборот в 2008 году умножим на разность продолжительности оборота в 2007 и 2008 годах.

∑(2007-2008)=(61-60)\*96798,4/360=268,9 млн. р.

Однодневный товарооборот в 2007 году умножим на разность продолжительности оборота в 2006 и 2007 годах.

∑(2006-2007)=(60-59)\*79733,1/360=221,5 млн. р.

Таким образом, в результате замедления оборачиваемости оборотных средств из оборота было приостановлено высвобождение оборотных средств на сумму 221,5 млн. р. и 268,9 млн.р. в 2007и 2008 годах соответственно.

В целом оборачиваемость на исследуемом промежутке времени уменьшается, период оборота увеличивается, что является результатом не эффективного управления ресурсами предприятия и ведет к ухудшению финансового состояния. Однако наблюдаемое падение роста является незначительным и даже с его учетом оборачиваемость активов имеет небольшое значение. Более того, процесс увеличения оборачиваемости активов должен сопровождаться укреплением финансового состояния в целом – ростом ликвидности, финансовой устойчивости и т.д., чего не происходит в нашей ситуации.

**2.4.5 Анализ прибыли и рентабельности**

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность организации) организация может понести убытки. Прибыль – это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

Таблица 2.14 – Показатели прибыли ИЗАО «Сплитстоун-Бел», млн. р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | Отклонение 2007 г. от 2006 г., +/- | Темп роста 2007 г. к2006 г., % | 2008 г. | Отклонение 2008 г. от 2007 г., +/- | Темп роста 2008 г. к 2007 г., % |
| 1.Валовой доход, млн. р. | 11629,6 | 14537 | +2907,4 | 124,0 | 18217 | +3680 | 125,4 |
| в % к товарообороту | 18,22 | 18,22 | 0 |  | 18,81 | +0,59 |  |
| 2.Расходы на реализацию, млн. р. | 7097 | 8942 | +1845 | 126,0 | 12161 | +3219 | 136,7 |
| в % к товарообороту | 11,1 | 11,2 | +0,1 |  | 12,6 | +1,6 |  |
| 3.Прибыль от реализации товаров,млн. р. | 2820,8 | 3526 | +705,2 | 124,0 | 3277 | -249 | 93,0 |
| в % к товарообороту | 4,4 | 4,4 | 0 |  | 3,4 | -1,0 |  |
| 4.Чистая прибыль,млн.р | 2394 | 2993 | +599 | 125,1 | 2327 | -666 | 83,2 |

Как видно из таблицы 2.14 прибыль от реализации товаров увеличилась на 705,2 млн. р. в 2007 году по сравнению с 2006 годом. Однако в сравнении с 2007 годом прибыль от реализации уменьшилась на 249 млн р. Хотя валовой доход увеличился на 25,4%, произошло также и увеличение издержек обращения почти на 37% в сравнении с 2007 годом, что и сказалось на прибыли от реализации.

На рост издержек обращения могло повлиять увеличение расходов на маркетинговые мероприятия, с целью занять лидирующие позиции на рынке данных товаров и услуг, привлечение новых торговых и складских площадей и, соответственно, рост арендной платы, также увеличение оплаты труда.



Рисунок 2.14 – Показатели прибыли ИЗАО «Сплитстоун-Бел» за 2006-2008 г.

Чистая прибыль увеличилась в 2007 г. с 2394 млн. р. до 2993 млн. р., то есть ее размер в действующих ценах в 2007 году составил 125,1% от уровня 2006 года. Но в сравнении с 2007 годом чистая прибыль уменьшилась в 2008 г. на 666 млн р. Т.к. чистая прибыль напрямую зависит от суммы прибыли от реализации основных средств и прочих активов, а также внереализационных доходов и расходов, их снижение и повлекло уменьшение суммы чистой прибыли.

Определим влияние основных факторов на сумму прибыли.

Влияние изменения объема товарооборота.

Сумма прибыли от реализации в 2008 году уменьшилась по сравнению с 2007 годом на 249 млн. р.

Рост объема товарооборота привел к увеличению прибыли от реализации на 580 млн. р.

(96851-79792) ·3,4/100=580

За счет снижения уровня прибыли от реализации, сумма прибыли от реализации уменьшилась на 968,5 млн. р.

96851·(-1,0)/100=968,5

Совокупное влияние составило

580-968,5=388,5 млн. р.

Влияние изменения валового дохода

Сумма дохода от реализации в 2008 году составила 18217 млн. р. и увеличилась на 3680,0 млн. р. по сравнению с прошлым годом. Произошло и увеличение уровня дохода от реализации с 18,22% до 18,81%. Увеличение уровня дохода от реализации привело к увеличению прибыли от реализации на:

(18,81-18,22)·96851/100=571,4 млн. р.

Влияние изменения уровня расходов на реализацию

В связи с увеличением уровня расходов на реализацию с 13,0% в 2006 году до 14,7% в отчетном, произошло уменьшение прибыли на:

(12,6-11,1)·96851/100=1452,8 млн. р.

Основным абсолютным показателем финансовых результатов деятельности предприятия является прибыль отчетного периода. Однако, в условиях белорусской экономики динамика этого показателя подвержена действию инфляционного фактора. Чтобы нейтрализовать влияние этого фактора проведем анализ относительных показателей финансовых результатов деятельности предприятия – показателей рентабельности.

Рентабельность всего капитала (совокупных активов) показывает, имеет ли предприятие базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества предприятия.

, (2.11)

где *РА* - рентабельность активов,

*ЧП* - чистая прибыль,

*ВБНГ, ВБКГ* - валюта баланса на начало и на конец года.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала, показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств.

, (2.12)

где *РСК* – рентабельность собственного капитала,

*ЧП* - чистая прибыль,

*СКНГ*, *СККГ* - величина собственных средств на начало и на конец года.

Рентабельность основной деятельности рассчитывается как отношение прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции:

, (2.13)

где *РО* – рентабельность основной деятельности,

*ПР* - прибыль от реализации,

*С/С* - себестоимость реализованной продукции.

Рентабельность основной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение чистой прибыли к сумме полученной выручки:

, (2.14)

где *РПР* – рентабельность продаж,

*ВР* - выручка от реализации продукции,

*ЧП* - чистая прибыль предприятия.

Используем формулы (2.11)-(2.14) и составим таблицу 2.15.

Таблица 2.15 -Расчет показателей рентабельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1. Всего активов, млн. р.2. Собственный капитал, млн. р.3. Выручка от реализации, млн. р.4. Себестоимость прод., млн. р.5. Прибыль от реализации, млн.р.6. Чистая прибыль, млн.р. | 249071706063833,6522042820,82394 | 264841725079792,965255,935262993 | 2963917461968517863432772327 |
| 7. Рентабельность активов, % | 9,6 | 11,3 | 8,4 |
| 8. Рентабельность собственного капитала, % | 14,0 | 17,4 | 14,3 |
| 9. Рентабельность основной деятельности, % | 5,4 | 5,4 | 4,2 |
| 10. Рентабельность продаж, % | 3,8 | 3,7 | 2,6 |

Рентабельность активов предприятия в 2006 г. имеет значение 9,6%. Это низкий показатель. В 2007 г. показатель увеличивается до 11,3%, но к 2008 г. рентабельность активов падает до 8,4%. Данная тенденция говорит о нестабильной деятельности предприятия и его финансовой неустойчивости, то есть о неэффективном использовании имущества предприятия. Как уже отмечалось ранее, на ИЗАО «Сплитстоун-Бел» происходит «затоваривание» продукцией. И если в период 2006 – 2007 гг. наблюдалась положительная тенденция, то к 2008г. показатель принял значение ниже уровня 2006 г.

Такую же динамику имеет значение рентабельности собственного капитала, что свидетельствует о падении чистой прибыли.

Динамика данных показателей приведена на рисунках 2.15 и 2.16.



Рисунок 2.15 - Динамика рентабельности активов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.



Рисунок 2.16 - Динамика рентабельности собственного капитала ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

Рентабельность основной деятельности в2006 – 2008 гг. остается на одном уровне – 5,4%. Это значит, что на один рубль, затраченный на производство и реализацию продукции, предприятие имеет 5,4 копеек прибыли. В 2008 г. уровень рентабельности снижается, и предприятие уже имеет 4,2 копеек прибыли на один затраченный рубль. Данный показатель свидетельствует о росте издержек обращения, и подтверждает все сделанные ранее выводы.

Рентабельность продаж, характеризующая предпринимательскую деятельность предприятия, в 2006 г. составляет 3,8%. Это говорит о неэффективности предпринимательской деятельности. Дальнейшая динамика показателя соответствует динамике остальных показателей рентабельности – падение в 2008 г. до 2,6%.

Динамика рентабельности основной деятельности и рентабельности продаж приведена на рисунках 2.17 и 2.18.



Рисунок 2.17 - Динамика рентабельности основной деятельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.



Рисунок 2.18- Динамика рентабельности продаж ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

Показатели рентабельности предприятия на начало периода 2006 - 2008 гг. уменьшаются по отношению к концу 2008 г. Такое явление говорит о падении эффективности деятельности предприятия в 2008 г. Отсутствие стабильности роста в данном случае говорит о не перспективности развития предприятия в ближайшие годы.

Для более детального анализа причин изменения рентабельности проведем факторный анализ изменения рентабельности активов и собственного капитала.

Воспользуемся следующим соотношением между рентабельностью активов, коэффициентом оборачиваемости активов и рентабельностью продаж:

, (2.15)

где *РА* – рентабельность активов,

*КОА* – коэффициент оборачиваемости активов,

*РПР* – рентабельность продаж.

Используя данные таблицы 2.16, формулу (2.15), составим таблицу 2.17.

Таблица 2.17 - Факторный анализ рентабельности активов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 г. | 2007 г. | Отклонение2007 г. от 2006 г. | 2008 г. | Отклонение2008 г. от 2007 г. |
| 1. Коэффициент оборачиваемости активов2. Рентабельность продаж, %3. Рентабельность активов, % | 2,53,89,6 | 3,13,711,3 | +0,6-0,1+2,3 | 3,32,68,4 | +0,2-1,1-2,6 |
| 4. Изменение рентабельности активов за счет изменения коэффициента оборачиваемости активов, % | +2,28 | +0,74 |
| 5. Изменение рентабельности активов за счет изменения рентабельности продаж, % | -0,31 | -3,3 |
| 6. Балансовая увязка | +2,28-0,31=+1,97 | +0,74-3,3=-2,56 |

В 2007 г. рентабельность активов увеличилась на 2,28% за счет изменения коэффициента оборачиваемости и уменьшилась на 0,31% за счет падения рентабельности продаж. Итоговое увеличение рентабельности активов составило 1,97%.

В 2008 г. рентабельность активов увеличилась на 0,74% за счет изменения коэффициента оборачиваемости и уменьшилась на 3,3% за счет падения рентабельности продаж. Итоговое уменьшение рентабельности активов составило 2,56%.

Из этих данных следует, что основным фактором, влияющим на рентабельность активов, является значение рентабельности продаж, т.е. эффективности предпринимательской деятельности, и даже увеличение коэффициента оборачиваемости активов не может предотвратить падение рентабельности активов.

Для факторного анализа рентабельности собственного капитала воспользуемся соотношением:

, (1.16)

где *РСК* – рентабельность активов,

*КОСК* – коэффициент оборачиваемости собственного капитала,

*РПР* – рентабельность продаж.

Таблица 2.18 - Факторный анализ рентабельности собственного капитала ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в 2006 - 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 г. | 2007 г. | Отклонение2007 г. от 2006 г. | 2008 г. | Отклонение2008 г. от 2007 г. |
| 1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала2. Рентабельность продаж, %3. Рентабельность собственного капитала, % | 3,73,814,0 | 4,73,717,4 | +1-0,1-3,4 | 5,62,614,3 | +0,9-1,1-3,1 |
| 4. Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения коэффициента оборачиваемости собственного капитала, % | +3,8 | +3,3 |
| 5. Изменение рентабельности активов за счет изменения рентабельности продаж, % | -0,47 | -5,6 |
| 6. Балансовая увязка | +3,8-0,47=+3,33 | +3,3-5,6=-2,3 |

В 2007 г. рентабельность собственного капитала увеличилась на 3,8% за счет увеличения оборачиваемости собственного капитала и уменьшилась на 0,47% за счет уменьшения рентабельности продаж. Итоговое увеличение рентабельности собственного капитала составило 3,33%.

В 2008 г. рентабельность собственного капитала увеличилась на 3,3% за счет увеличения оборачиваемости собственного капитала и уменьшилась на 5,6% за счет уменьшения рентабельности продаж. Итоговое уменьшение рентабельности собственного капитала составило 2,3%.

В данном случае доминирующую роль также играла рентабельность продаж. То есть увеличение деловой активности предприятия, которое имело место в нашей ситуации, не всегда ведет к увеличению эффективности его деятельности.

**3 Пути укрепления финансового состояния**

**ИЗАО «Сплитстоун-Бел»**

**3.1 Результаты анализа финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел» и причины неустойчивого финансового положения**

Причины неустойчивого финансового положения ИЗАО «Сплитстоун-Бел» можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние. Структура каждой из этих групп представлена на рисунке 3.1.

Причины неустойчивого финансового положения

Внутренние причины

Внешние причины

Общий спад производства в стране, кризис неплатежей, банкротство должников.

Экономические факторы

Большой удельный вес готовой продукции

Большой удельный вес кредиторской задолженности кредиторской задолженности

Политическая нестабильность общества, несовершенство законодательства, условия экспорта и импорта.

Политические факторы

Снижение доли активной части, рост коэффициента износа

Большой удельный вес дебиторской задолженности

Рисунок 3.1 - Причины неустойчивого финансового положения ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

При разработке путей укрепления финансового состояния необходимо учитывать влияние этих причин. При этом влияние внешних причин не может быть нейтрализовано или хотя бы снижено, но можно снизить чувствительность к этим причинам.

Из результатов анализа финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел», проведенного в главе 2, видно, что финансовое состояние осталось неустойчивым, результаты хозяйственной деятельности - достаточно низкими, и на протяжении 2006-2008 гг. положение предприятия ухудшалось.

Таким образом, при разработке мер по укреплению неустойчивого финансового состояния предприятия основное внимание необходимо уделить снижению влияния внутренних причин такого состояния.

1. В структуре имущества ИЗАО «Сплитстоун-Бел» наибольшей проблемой является - большой удельный вес готовой продукции. Это говорит о «затоваривании» предприятия.
2. Основной проблемой в структуре источников средств предприятия является - большой удельный вес кредиторской задолженности, а точнее расчетов с поставщиками и подрядчиками. Такое явление говорит о несвоевременном проведении расчетов по своим финансовым обязательствам, отсутствии финансовой дисциплины на предприятии.
3. На протяжении 2006-2008 гг. на ИЗАО «Сплитстоун-Бел» наблюдались негативные тенденции в структуре основных средств – снижение доли активной части, рост коэффициента износа. Одной из причин снижения доли активной части основных средств стала частичная переориентация на производство. Рост коэффициента износа основных средств говорит о снижении уровня оснащенности производства новым оборудованием, транспортом и т.д. Это связано с падением коэффициента обновления основных средств
4. Так же на ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в структуре источников средств существует проблема большого удельного веса дебиторской задолженности.

Среди причин, оказывающих негативное влияние на финансовое состояние организации требуется выявить первостепенную проблему и разработать пути выхода из нее.

На основе проведенного во второй главе анализа можно сделать вывод о том, что образом первостепенной проблемой финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел» является **большой удельный вес готовой продукции**. Для снижения удельного веса продукции руководству предприятия **необходимо предпринять следующие меры:**

1. Управление ценовой политикой. Необходимо пересмотреть политику ценообразования предприятия. Слишком высокие цены на продукцию не дают возможности предприятию конкурировать с другими предприятиями схожих или аналогичных видов продукции. Однако одновременно с таким шагом необходимо снижать издержки производства, иначе снижение цен на продукцию приведет к убыточности производства. Повышение спроса на продукцию предприятия приведет к снижению удельного веса запасов готовой продукции в имуществе предприятия и росту наиболее ликвидной его части – денежных средств.
2. Управление затратами. Одновременно со снижением цен на продукцию необходимо сократить затраты, что позволит получить дополнительную прибыль.
3. Управление готовой продукцией, как элементом оборотных активов. Необходимо ввести на предприятии такую систему планирования, когда планы составляются с учетом потребностей рынка, спросом на продукцию, и первичным источником планов выступают заключенные договора с покупателями. Недопустимо использование системы планирования, основанной на максимально возможной закупке количества продукции, а ее реализация становится «проблемой» отдела сбыта (маркетинга).

##

## 3.2 Управление ценовой политикой ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Предметом ценовой политики торгового предприятия выступает не цена товара в целом, а лишь один из ее элементов — торговая надбавка. Именно этот элемент цены товара характеризует цену торговых услуг, предлагаемых покупателю при его реализации торговым предприятием. И только этот элемент цены с учетом конъюнктуры потребительского рынка, условий своей хозяйственной деятельности, уровня цены производителя и других факторов торговое предприятие формирует самостоятельно. Несмотря на высокую степень связи с ценой производителя, уровень торговой надбавки далеко не всегда определяется уровнем цены на товар. Так, при низком уровне цены на товар, предложенном его производителем, может быть сформирован высокий уровень торговой надбавки, и наоборот — при высоком уровне цены производителя торговые предприятия часто ограничиваются низким уровнем торговой надбавки.

Эта специфика торговой деятельности определяет особенности формирования ценовой политики предприятия торговли.Под формированием ценовой политики торгового предприятия понимается обоснование системы дифференцированных уровней торговой надбавки на реализуемые товары и разработка мероприятий по обеспечению оперативной их корректировки в зависимости от изменения ситуации на потребительском рынке и условий хозяйствования.

### 3.2.1 Основные предпосылки, принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли

Прежде всего необходимо выяснить в каком диапазоне потребитель­ского рынка может формироваться торговая надбавка розничного предприятия, т.е. определим возможные границы его маневра в формировании своей ценовой политики.

Пределом формирования торговой надбавки предприятий розничной торговли выступают цены оптового предложения товара на рынке, опреде­ляемые ценами его производителей и оптовых посредников.. Верхний пределом формирования торговой надбавки предприятий розничной торговли являются цены спроса конечных покупателей товара.

Наряду с внешними границами возможного диапазона формирования торговой надбавки розничного торгового Предприятия, рассмотрим также состав ее внутренних элементов

Торговая надбавка предприятия состоит из трех основных элементов:

- суммы издержек обращения, связанных с реализацией товара;

- суммы налоговых платежей, входящих в цену товара, т.е. уплачиваемых непосредственно за счет доходов торгового предприятия (к ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, таможенные сборы и пошлины;

- суммы прибыли и реализации товаров (до вычета из нее налогов).

Снижение уровня издержек обращения (т.е. их размера в цене каждого товара) может быть обеспечено за счет роста объема продажи товаров, реализации внутренних резервов их экономии и других направлений хозяйственной деятельности. Снижение суммы и уровня налоговых платежей, входящих в цену товара, может быть обеспечено за счет совершенствования ассортиментной политики предприятия, отказа от импорта ряда товаров, осуществления более эффективной налоговой политики (более полного использования системы налоговых льгот) и других мероприятий. Снижение уровня первых двух элементов в цене товаров позволяет формировать в рамках диапазона торговой надбавки более высокий размер прибыли (уровень рентабельности), т.е. осуществлять более эффективную ценовую политику.

С учетом рассмотренных предпосылок сформулируем принципы формирования ценовой политики торгового предприятия. К числу основных из этих принципов относятся :

1. Обеспечение увязки ценовой политики предприятия с общей стратегией торгового менеджмента и приоритет­ными целями развития товарооборота. Ценовая политика должна рассматриваться как важнейшая составная часть стратегии развития торгового предприятия на отдельных этапах ее реализации, а; ее цели должны строго корреспондировать с избранными приоритетными целями развития товарооборота (по отношению к целям развития товарооборота цели формирования ценовой политики носят подчиненный характер).

2. Обеспечение увязки ценовой политики предприятие с конъюнктурой потребительского рынка и особенностями избранной рыночной ниши. Такая увязка позволяет учесть не только условия формирования цен (а соответственно и торговых надбавок) на товар в соответствующих сегментах потребительского рынка, но и характер требований к этой цене отдельных категорий розничных покупателей.

3. Обеспечение увязки ценовой политики предприятия с типами пунктов розничной продажи товаров.

4. Обеспечение комплексности подхода уровня торговой надбавки на товар в сочетании с уровнем торгового обслуживания покупателей. Уровень торгового обслуживания покупателей является важным фактором дифференциации уровня цен на товары (а соответственно уровня и суммы торговой надбавки) в соответствии с покупательскими предпочтениями отдельных категорий населения. Поэтому в процессе формиро­вания ценовой политики эти два параметра должны рассматриваться в комплексе.

5. Осуществление активной ценовой политики на рынке. Активные формы этой политики определяются такими факторами, как самостоятельность подходов к установлению уровней розничных цен и торговых надбавок , дифференциацией подходов к формированию уровней торговых надбавок на отдельные группы товаров . Осуществление активной ценовой политики обеспечивает четко выраженное ценовое позиционирование данного торгового предприятия на потребительском рынке.

6. Обеспечение высокого динамизма ценовой политики. Этот динамизм обёспечивается быстротой реагирования разработанной ценовой политики на изменение внутренних условий развития торгового предприятия и факторов внешней среды.

Одним из внешних факторов, оказывающих влияние на формирование уровня торговой надбавки (наценки), выступает конкуренция. В зависимости от выбранной конкурентной стратегии фирма стремится обеспечить себе либо лидерство по ценам, либо ориентируется на средний уровень цен конкурентов. Последняя из стратегий является преобладающей. Стремясь поддерживать цены на более низком уровне, чем у конкурентов, предприятия торговли и общественного питания устанавливают соответствующий уровень торговых надбавок (наценок), осуществляя режим экономии издержек для того, чтобы возместить расходы и иметь возможность получить прибыль.

Базой формирования уровня торговой надбавки (наценки) служит уровень цен приобретения товара. Несмотря на глубокую взаимосвязь уровень торговой надбавки (наценки) далеко не всегда определяется уровнем цены на товар. Так, при низком уровне цены производителя может быть сформирован высокий уровень торговой надбавки (наценки), и наоборот - при высоком уровне цены производителя предприятия торговли и общественного питания ограничиваются низким уровнем торговой надбавки (наценки). В более выгодном положении находятся предприятия, осуществляющие режим экономии и получающие вследствие этого значительный размер прибыли.

При определении уровня торговой надбавки (наценки) целесообразно учитывать стадию жизненного цикла товара (продукции). На этапе внедрения нового товара (продукции) на рынок уровень торговой надбавки (наценки) устанавливается минимальным, и продажа зачастую бывает убыточной. На этапе подъема уровень торговой надбавки (наценки) возрастает, и соответ­ственно растет объем валового дохода. Наиболее высокая торговая надбавка формируется на стадии зрелости, когда объем продажи максимален. Этап ухода товара (продукции) с рынка сопровождается падением уровня торговой надбавки и значительным уменьшением валовых доходов.

При оценке сложившегося уровня торговой надбавки, основной целью является определение того минимального 6е уровня, ниже которого она не может быть установлена исходя из требования самоокупаемости процесса продажи товаров. В процессе оценки уровня торговой надбавки анализируются:

а) средний уровень торговой надбавки на предприятии и его динамика по отдельным этапам предпланового периода;

б) сложившаяся дифференциация уровня отдельных элементов торговой надбавки (издержек обращения; налогов, входящих в цену товаров; прибыли), а также структура этих элементов в составе торговых надбавок;

в) сложившаяся дифференциация уровня и структуры торговой надбавки в разрезе отдельных групп (подгрупп, видов) товаров;

г) возможности снижения уровня текущих затрат за счет экономии отдельных видов издержек обращения и осуществления эффективной хозяйственной деятельности в предстоящем периоде.

Возможный уровень текущих затрат предприятия, связанных с реализацией отдельных групп (подгрупп, видов) товаров (определяемый как суммарный уровень издержек обращения в предстоящем периоде), а также уровень налогообложения доходов и будут представлять собой тот мини­мальный базис, на основе которого можно формировать уровни торговых надбавок.

**3.2.2 Формирование конкретного уровня торговой надбавки на товары**

Такая конкретизация осуществляется по каждой товарной позиции в соответствии с избранной для нее моделью расчета уровня торговой надбавки. При этом определяются необходимые для расчета конкретные значения отдельных исходных показателей. Главным элементом всех расчетов выступает Цена закупки единицы товара, поэтому расчеты конкретного уровня торговой надбавки (а соответственно и уровня цены реализации) осуществляются после поступления товаров на предприятие в соответствии с заключенными контрактами с поставщиками (когда цепа Закупки единицы товара уже определена окончательно).

Формирование механизма своевременной корректировки уровни торговой надбавки**.** Такая корректировка может носить характер запланированных и незапланированных отклонений от расчетного уровня торговой надбавки в сторону его уменьшения или увеличения.

Запланированное уменьшение уровня торговой надбавки может регулироваться системой заранее обусловленных скидок с розничной цены товара, предоставляемых: на покупку определенного количества конкретного товара; на определенный суммарный объем покупки товаров; постоянным покупателям, имеющим специальную фирменную карточку магазина.

Запланированное увеличение уровня торговой надбавки может регулироваться системой заранее обусловленных размеров увеличения розничной цены товаров: при предоставлении связанных с их покупкой дополнительных торговых услуг; при продаже товаров в ночное время, в праздничные дни ив других аналогичных случаях.

Незапланированное отклонение от расчетного уровня торговой надбавки может вызываться изменением конъюнктуры рынка (общим снижением или повышением цен на данной товар); изменением ставок налогообложения торговой деятельности; изменением условий хозяйствования (вызвавшим снижение или повышение уровня издержек обращения) и другими аналогичными причинами.

Механизм такой корректировки расчетного уровня торговой надбавки должен быть разработан на предприятии в процессе формирования ценовой политики.

Фактором, снижающим уровень торговой надбавки (наценки), является рост звенности товародвижения. Увеличение количества посредников в продвижении товара (продукции) в сфере обращения приводит к значительному росту его цены, так как каждый из них прибавляет к цене приобретения свой уровень торговой надбавки. Чем выше эта цена, тем ниже уровень торговой надбавки устанавливает следующее звено товаропроводящей сети, ориентируясь на цену, которую может заплатить потребитель.

Уровень торговых надбавок (наценок) зависит от применяемого метода организации продажи. Так, внедрение самообслуживания, торговли по образцам, через торговые автоматы способствует установлению более низкого уровня издержек за счет экономии средств на оплату живого труда. Уменьшение этих расходов обеспечивает возможность снижения цены товара (продукции), одновременно стимулируя рост объема реализации и величины валового дохода.

На предприятиях торговли и общественного питания уровень торговых надбавок (наценок) дифференцируется в зависимости от качества товаров (продукции), культуры торгового обслуживания. Уровень торговых надбавок на высококачественные товары существенно отличается от уровня торговых надбавок на другие товары, имея в цене такого товара значительный удельный вес. Как свидетельствует опыт развитых стран, доля торговых надбавок в цене товара колеблется от 15 до 70%, а по товарам экстра-класса цена продажи превышает цену покупки более чем в 2-2,6 раза. Культура торгового обслуживания оценивается потребителем рядом показателей: широким выбором товаров (продукции), предоставлением дополнительных услуг, примене­нием прогрессивных методов продажи товаров, профессионализмом и этикой обслуживающего персонала и др. Учитывая мнение покупателей о достигнутом уровне культуры торгового обслуживания, предприятия торговли и общественного питания устанавливают соответствующий размер торговой надбавки (наценки) на товар (продукцию). Высокая оценка культуры торгово­го обслуживания, данная потребителями, позволяет предприятию применить более высокий процент торговой надбавки (наценки) к цене приобретения товара (сырья).

Уровень торговых надбавок зависит от выбранной предприятием стратегической цели. Если целью является расширение сферы влияния на рынке, то уровень торговой надбавки (наценки) устанавливается исходя из рыночных цен приобретения и продажи товаров. При ориентации предприятий на получение прибыли уровень торговой надбавки (наценки) формируется таким образом, чтобы возместить издержки, осуществить развитие производственной и социальной сферы [4].

###

### 3.2.3 Методы расчета торговой надбавки

Фирма решает проблему ценообразования, выбирая себе методику расчета цен, в которой учитывается как минимум одно из трех соображений. Фирма надеется, что избранный метод позволит правильно рассчитать конкретную цену. Существуют несколько методов ценообразования: средние издержки плюс прибыль; анализ безубыточности и обеспечение целевой прибыли; установление целевой прибыли; установление цены, исходя из ощущаемой ценности товара; установление цены на основе уровня текущих цен.

Самый простой способ ценообразования заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара. Чтобы не обанкротиться, предприятие должно приносить прибыль, а в этом смысле очень важным стратегическим соображением является установление процента наценки. Существуют два метода расчета наценок, исходя из себестоимости или из продажной цены:

При расчете процента наценки большинство розничных торговцев исходит из продажной цены. В ряде случаев розничному торговцу хотелось бы иметь возможность пересчитывать показатели наценок на основе продажней цены в показатель наценок на основе себестоимости и наоборот.

Размеры наценок варьируются в широких пределах в зависимости от вида товаров. Разница в размерах наценок отражает различия в стоимости товарных единиц, объемах продаж, оборачиваемости товарных запасов и соотношениях между марками производителей и частными марками. Но не логично при назначении цен пользоваться стандартными наценками. Любая методика расчета, не учитывающая особенностей текущего спроса и конкуренции, вряд ли позволит выйти на оптимальную цену Методика расчета цен на основе наценок остается популярной по ряду причин. Во-первых, продавцы больше знают об издержках, чем о спросе. Привязывая цену к издержкам, продавец упрощает для себя проблему ценообразования. Во-вторых, если этим методом ценообразования пользуются все фирмы отрасли, их цены скорее всего будут схожими. Поэтому ценовая конкуренция сводится к минимуму В-третьих, многие считают эту методику более справедливой по отношению и к покупателям, и к продавцам. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем получают справедливую норму прибыли на вложенный капитал [3].

Выбор модели расчета уровня торговой надбавки**.** Этот выбор определяется конкретным целевым ориентиром, избранным для осуществления ценовой политики по данной группе (подгруппе, виду) товаров:

а) при ориентире ценовой политики на покупателя базовым элементом расчета уровня торговой надбавки принимаетсяуровень цены товара**,** приемлемый для соответствующих категорий покупателей. В этом случае модель расчета уровня торговой надбавки к цене закупки товара имеет вид:

, (3.3)

где Утн1 —-уровень торговой надбавки к цене закупки товара в % (первая модель расчета);

Цр — уровень цены реализации товара» приемлемый для конкретной категории покупателей;

Цз — цена закупки единицы товара у поставщика;

б) при ориентире ценовой политики на текущие затраты базовым элементом расчета уровня торговой надбавки принимается **–** сумма издержек обращения, приходящаяся на единицу реализуемого товара. В этом случае модель рас­чета уровня торговой надбавки к цене закупки товара имеет вид:

 (3.4)

, (3.5)

где Утн2 — уровень торговой надбавки к цене закупки товара в % (вторая модель расчета)

ИО - средняя сумма издержек обращения, приходящаяся на единицу реализуемого товара;

П — расчетная сумма прибыли, приходящаяся на едини­цу реализуемого товара (ее расчет осуществляется по приве­денной отдельно формуле);

Снд — ставка налога на добавленную стоимость (и, дру­гих налогов, уплачиваемых за счет доходов торгового пред­приятия), в %;

Уп — уровень прибыли к издержкам обращения, в % (обычно устанавливается единым по товарам с данной ориентировкой ценовой, политики);

Цз — цена закупки единицы товара у поставщика;

в) при ориентира ценовой политики на прибыль базовым элементом расчета уровня тортовой надбавки принимаетсяцелевой уровень рентабельности издержек обращения(определяемый отношением целевой суммы прибыли к пла­новой сумме издержек обращения предприятия, в %). В этом случае модель расчета уровня торговой надбавки к цене за­купки товара имеет вид:

 (3.6)

 (3.7)

где УтнЗ — уровень торговой надбавки к цене закупки товара, в % (третья модель расчета);

ЦП —расчетная сумма целевой прибыли, приходящаяся на единицу реализуемого товара (ее расчет осуществляется по приведенной отдельно формуле);

ИО — средняя сумма издержек обращения, приходящаяся на единицу реализуемого товара;

Снд — ставка налога на добавленную стоимость (и дру­гих налогов, уплачиваемых за счет доходов торгового пред­приятия), в %;

УРц — средний по предприятию целевой уровень рента­бельности издержек обращения, в %;

Цз — цена закупки единицы товара у поставщика.

### 3.2.4 Расчет уровня торговой надбавки ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

С учетом сложившейся ситуации в структуре имущества ИЗАО «Сплитстоун-Бел» (большой удельный вес готовой продукции) главным ориентиром ценовой политики является наиболее быстрый сбыт продукции с целью увеличения суммы денежных средств.

Для ИЗАО «Сплитстоун-Бел» объем товарооборота, с учетом нового уровня торговой надбавки, может быть рассчитан исходя из следующего равенства:

ВД-НДС-ИО-ВП=0, (3.8)

где ВД — сумма валового дохода, %;

НДС — сумма налога на добавленную стоимость, %.;

ИО — сумма издержек обращения, млн. р;

ВП – сумма валовой прибыли, млн. р.

или:

У тнф · Т – (У тнф · Т) · С ндс –

– (У перм.ф · Т + ИО пост.ф) = 0, (3.9)

где Т — объем товарооборота, с учетом нового уровня торговой надбавки, млн. р.;

У тнф - фактический средний уровень торговой надбавки (выраженный десятичной дробью);

С ндс.— расчетная ставка налога на добавленную стоимость (выраженная десятичной дробью);

У перм.ф — фактический уровень переменных издержек обращения (выраженный десятичной дробью);

ИО пост.ф. — фактическая сумма постоянных издержек обращения, р.

Минимальный средний уровень торговой надбавки определяется по формуле:

У тн min = У иоф / (1 – С ндс), (3.10)

где У тн min - минимальный уровень торговой надбавки (выраженный десятичной дробью

У иоф - фактический уровень издержек обращения (выраженный десятичной дробью).

Таблица 3.2– Комплексная увязка основных показателей хозяйственной деятельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел» с учетом минимального объема товарооборота

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2009 г. |
| 1.Объем товарооборота, млн. р. | 96851 | 123504 |
| 2.Валовой доход, млн. р. | 18217 | 18896 |
| в % к обороту | 18,8 | 15,3 |
| 3.Налог на добавленную стоимость, млн. р. | 1093 | 2882 |
| ставка, % к валовому доходу | 18,0 | 18,0 |
| 4.Расходы на реализацию, млн. р. | 12161 | 13561 |
| в % к обороту | 12,6 | 12,6 |
| 5.Валовая прибыль, млн. р. | 3277 | 3453 |
| в % к обороту | 3,38 | 2,8 |
| 6.Налог на прибыль, недвижимость, местные налоги и сборы, млн. р. | 950 | 1001 |
| ставка % | 29 | 29 |
| 7.Чистая прибыль, млн. р. | 2327 | 2452 |
| в % к обороту | 2,4 | 2,0 |

Для ИЗАО «Сплитстоун-Бел» экстремальные значения основных показателей, формирующие сумму валовой прибыли, составят

минимальный средний уровень торговой надбавки:

У т.н.min = 0,126 / (1 - 0,118) = 0,153.

объем товарооборота:

0,153 Т - (0,153 T) · 0,18 – 12161 - 3277 = 0.

Т = 123504 млн. р.

Таким образом, объем товарооборота с учетом торговой надбавки 15,3% составит 123504 млн. р.

Снижение торговой надбавки до данного уровня позволит снизить цены на продукцию и снизить удельный вес запасов готовой продукции в имуществе предприятия.

Экономический эффект за счет увеличения поступления выручки от реализации товаров рассчитывается путем умножения количества дополнительно поступившей выручки от реализации на разность между фактическим уровнем валового дохода на 1 рубль выручки и уровнем затрат на 1 рубль выручки. В данной ситуации сумма экономического эффекта равна:

Эк. эфф.1 = (ВД - УЗ)·В, (3.11)

где ВД – фактический уровень валового дохода на 1 рубль выручки;

УЗ - уровень затрат на 1 рубль выручки;

В - количество дополнительно поступившей выручки от реализации.

Эк. эфф.1 = ( 0,153 – 0,126 )·26653 = 719,6 млн. р.

## 3.3 Сущность процесса управления затратами

Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях - максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены издержками и спросом на выпускаемую продукцию. Поскольку издержки –это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся затрат и планирования их величины на перспективу.

До недавнего времени большинство руководителей предприятий не обращали внимания на борьбу западных компаний за снижение себестоимости на десятые доли процента. Но уже тогда встречались фирмы, у которых коридор рентабельности сузился от привычных десятков и сотен до единиц процентов. Естественно, за последние годы ситуация сильно изменилась.

Специалисты условно разделяют отечественные компании на три группы в зависимости от того, как они относятся к управлению себестоимостью. Первая группа - это те, которые вообще не считают затрат. Если раньше к ней можно было относить большинство коммерческих структур, то сейчас их меньшинство. Но большая часть компаний из этой группы уже переместилась во вторую, наиболее многочисленную.

Большинство коммерческих и производственных компаний сегодня, в условиях кризиса, большое внимание уделяют снижению затрат (из-за усиления конкуренции, уменьшения прибыли или возникновения убытков). Таким образом, снижение издержек – самый доступный способ управления затратами на “короткой временной дистанции”, т.е. в расчете на отдачу в ближайшее время (с этого начинают почти все руководители).

Мысль о продажах – это объект внимания третьей группы предприятий, озабоченных проблемой себестоимости. Эта группа в России самая малочисленная, ее представители не просто занимаются увеличением объемов продаж, а точно знают, какой именно объем продаж им необходим. Эти компании пройдя через первоначальную стадию оптимизации затрат, подходят к снижению и планированию себестоимости профессионально – с применением специальных методик.

Профессиональной обязанностью менеджера является правильный выбор метода работы с затратами. Выделяют три группы техники управления затратами в зависимости от того, приносят ли они эффект в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Как уже было сказано выше, на короткой временной дистанции самый доступный способ управления издержками – их снижение. Снижение затрат особенно эффективно в кризисные моменты. А в “мирное время” все зависит от выбора критерия оценки рациональности затрат. Если таковыми являются минимизация затрат при заданном уровне продаж, то речь пойдет о снижении издержек. А можно выбрать такой критерий, как максимализация отдачи при фиксированном уровне затрат. Это вовсе не означает, что затраты останутся на прежнем уровне: они могут расти, если такой рост повышает их эффективность. Просто менеджеры компаний должны заранее определить темпы роста тех или иных статей.

Хотя выбор критерия в основном “дело вкуса руководителя” (это входит в процедуру стратегического планирования, где, как известно, большую роль играет личностный фактор, так называемая философия стратегии), необходимо иметь в виду, что увеличение отдачи при фиксированном уровне затрат требует применения более сложных инструментов, чем снижение издержек.

В среднесрочной перспективе для управления затратами используется механизмы мотивации: привязав оплату труда менеджеров к результатам работы подразделения, можно повысить эффективность этой работы.

**3.3.1 Основные виды затрат ИЗАО «Сплитстоун-Бел», подлежащие регулированию**

Любое предприятие в процессе своей деятельности производит определенные затраты. Денежное выражение затрат предприятия на производство и реализацию продукции образует его себестоимость.

Себестоимость продукции - один из важнейших экономических показателей, включающий затраты прошлого труда (амортизация основных фондов, стоимость сырья, материалов, топлива и других материальных ресурсов) и расходы на оплату труда работников предприятия (заработная плата).

С целью упрощения процедур управления и планирования используются различные виды группировок. Различают классификации:

- по виду производства (основные и вспомогательные);

- по месту возникновения затрат (на участке, в цехе, в производстве);

- по виду продукции (отдельное изделие, группа однородных изделий, заказ, услуга и т.п.);

- по виду затрат.

Последняя группировка затрат (классификация расходов по их виду) наиболее распространена. В соответствии с ней существуют два метода классификации затрат: по экономическим элементам (схема затрат на производство) и по статьям расходов (составление калькуляции).

По данным группировок на предприятиях составляется структура затрат (удельный вес статей в общем объеме), анализируются данные за определенный период времени и принимаются решения (т.е. осуществляется регулирование уровня затрат). При этом особое внимание уделяется выявлению резервов снижения себестоимости и выявлению путей их мобилизации для получения наибольшего эффекта с наименьшими затратами.

Рассмотрим структуру затрат отрасли розничная торговля в городе Минске в 2008 г. и затраты ИЗАО «Сплитстоун-Бел» в соответствующем году.

Таблица 3.3 - Структура затрат ИЗАО «Сплитстоун-Бел» и розничной торговли в целом в 2008 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Розничная торговляв городе Минске в 2008 году,уд. вес, % | ИЗАО «Сплитстоун-Бел» |
| сумма, млн. р. | уд. вес, % |
| 1. Материальные затраты | 2,0 | 24,2 | 0,2 |
| 2. Затраты на оплату труда | 7,0 | 948,6 | 7,8 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 2,5 | 328,3 | 2,7 |
| 4. Амортизация основных средств и нематериальных активов5. Прочие затраты: аренда | 6,58220 | 425,310434,31982,5 | 3,585,819,0 |
| нематериальные затраты на оплату услуг сторонних организаций | 62 | 8451,8 | 66,8 |
| Итого затрат | 100 | 12161 | 100 |

В целом структура затрат ИЗАО «Сплитстоун-Бел» схожа со структурой затрат всей розничной торговли по городу Минску: менее чем на 1% удельный вес расходов ИЗАО «Сплитстоун-Бел» на оплату труда и отчисления на социальные нужды превышают соответствующие показатели в целом по городу Минску. И только удельный вес прочих затрат больше аналогичного показателя по розничной торговле на 3,8%. В частности, затраты на оплату нематериальных услуг других организаций (связи, информационно-вычислительного обслуживания, охраны, рекламных агентств). Таким образом, единственным элементом затрат, подлежащим к снижению, является оплата нематериальных услуг других организаций (в частности, наиболее рационально снизить расходы на услуги рекламных агентств, так как ИЗАО «Сплитстоун-Бел» к 2008 г. закрепило свои позиции на рынке и приобрело широкую известность ).

Итак, сократим данные затраты до отраслевого уровня, то есть на 3,8%, соответственно, итоговая сумма затрат так же сократиться на 3,8%. Главным ориентиром управления затратами в сложившейся ситуации является наиболее быстрый сбыт готовой продукции с целью увеличения денежных средств. В данном случае необходимо рассчитать минимальный средний уровень торговой надбавки, с учетом снижения уровня издержек на 3,8%.

У иоф н = У иоф - У иоф·0,038, (3.12)

где У иоф н – уровень издержек с учетом снижения.

Таким образом,

У иоф н = 11699 млн. р.

Для расчета минимального среднего уровня торговой надбавки воспользуемся формулой (3.10). При этом, наиболее рациональным будет выполнить этот расчет с учетом предыдущего мероприятия и воспользуемся таблицей 3.2. Таким образом, мы не только уменьшим цену для увеличения спроса на продукцию, но и увеличим прибыль. Составим таблицу 3.4.

Таблица 3.4 – Комплексная увязка основных показателей хозяйственной деятельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Планируемый год с учетом снижения торговой надбавки | Планируемый год с учетом снижения издержек обращения |
| 1.Объем товарооборота, млн. р. | 123504 | 123504 |
| 2.Валовой доход, млн. р. | 18896 | 18896 |
| в % к обороту | 15,3 | 15,3 |
| 3.Налог на добавленную стоимость, млн. р. | 2882 | 2882 |
| ставка, % к валовому доходу | 18,0 | 18,0 |
| 4.Расходы на реализацию, млн. р. | 13561 | 11699 |
| в % к обороту | 12,6 | 9,5 |
| 5.Валовая прибыль, млн. р. | 3453 | 4315 |
| в % к обороту | 2,8 | 3,5 |
| 6.Налог на прибыль, млн. р. | 1001 | 1251 |
| ставка % | 29 | 29 |
| 7.Чистая прибыль, млн. р. | 2452 | 3064 |
| в % к обороту | 2,0 | 2,5 |

У т.н.min = 0,095 / (1 - 0,18) = 0,116.

Таким образом, чтобы предприятие не стало убыточным сред­няя торговая надбавка должна быть не ниже 11,6% к обороту. В нашем случае оставим надбавку прежней – 15,3% к обороту, с целью не только снижения цены, но и увеличения чистой прибыли.

Экономия от осуществления мероприятий определяется сравнением величины затрат на единицу продукции до и после внедрения мероприятий и умножением полученной разности на объем производства в планируемом году:

Э=(Сс-Сн) Вн,(3.13)

где Э- экономия прямых текущих затрат;

Сс(н) – прямые текущие затраты на единицу продукции до (после) внедрения мероприятия;

Вн- Объем продукции в натуральном выражении от начала внедрения мероприятия до конца планируемого года.

Э = ( 13561 – 11699 )·18974 = 1,9 млн. р.

Экономический эффект с учетом снижения торговой надбавки и уровня издержек обращения составит:

Эк. эфф.2 = ( 0,153 – 0,095 )·26653 = 1545 млн. р.

##

## 3.4 Управление оборотными активами ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Главной задачей управления оборотными активами является − формирование необходимого объема, оптимизация состава и обеспечении эффективного использования оборотных активов предприятия.

Управления оборотными активами составляет наиболее обширную часть операции финансового менеджмента. Это связано с большим количеством элементов их внутреннего материально – вещественного и финансового состава требующих индивидуализации управления; высокой динамикой трансформации их видов, приоритетной ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов операционной деятельности предприятия. К оборотным активам относятся; запасы сырья, материалов и полуфабрикатов, запасы готовой продукции, текущая дебиторская задолженность, денежные активы и прочие оборотные активы.

Основным источником информации для анализа оборотных активов является бухгалтерский баланс (ф. №1) элементами оборотных средств являются: материальные ресурсы; готовая продукция на складах предприятия, товары для перепродажи; дебиторская задолженность; денежные средства.

Под составом оборотных активов понимают совокупность элементов, образующих оборотные активы. Деление оборотных активов на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее реализации.

Существенное практическое значение имеет группировка оборотных активов по методам управления и источникам формирования. По методам управления можно выделить две группы активов:

1) Нормируемые − запасы материалов (счета 10,15), незавершенное производство (счета 20,21), готовая продукция (счет 43), товары (счет 41), т.е. активы, по которым устанавливаются обоснованные расчетные нормативы. Анализ в данном случае состоит в сопоставлении фактических активов с нормативами, определении и оценке причин выявленных отклонений.

2) Ненормированные − активы, уровень и динамика которых определяется внешними факторами и в меньшей мере зависят от деятельности предприятия. К ним относятся: товары отгруженные (счет 45); дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.

По источникам формирования выделяют три группы (собственные и привлеченные и заемные средства).

При определении рационального соотношения источников формирования оборотных активов средств исходить из того, каждому элементу оборотных активов должен соответствовать определенный источник финансовых ресурсов:

1) Нормативной сумме запасов сырья, материалов и полуфабрикатов должны соответствовать собственные источники формирования оборотных активов. Нормативу незавершенного производства, расходов будущих периодов, а также средним остаткам готовой продукции на складе должна соответствовать планируемая сумма банковского кредита;

2) Дебиторская задолженность заказчиков должна полностью покрываться кредиторской задолженностью поставщикам материальных ресурсов;

3) Денежные средства могут формироваться за счет внутренней задолженности (задолженность перед персоналом предприятия, задолженность участникам по выплате доходов; доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов).

Оборотные активы при движении находятся на всех стадиях и во всех формах. Это обеспечивает непрерывный процесс производства и бесперебойную работу предприятия.

Так как на ИЗАО «Сплитстоун-Бел существует проблема «затоваривания» готовой продукцией, а это один из элементов управления оборотными активами, рассмотрим этапы управления готовой продукцией.

Управление готовой продукцией охватывает ряд этапов работ:

1. Анализ готовой продукции в предшествующем периоде. Рассматриваются такие показатели, как темпы динамики, удельный вес в объеме оборотных активов.

2. Построение эффективности систем планирования закупок готовой продукции и контроля за ее движением на предприятии. Основной задачей таких контролирующих систем, является своевременное размещение заказов на пополнение запасов продукции и вовлечение в операционный оборот излишне сформированных их видов.

3. Оптимизация размера партий. В данном разделе будут рассмотрены две последние стадии, так как первая стадия была проанализирована ранее.

### 3.4.1 Организация и планирование закупок готовой продукции ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Рассматриваемое предприятие является достаточно большим, по сравнению с другими участниками рынка, исходя из показателя общего объёма продаж. Соответственно для того чтобы управлять таким размером материального и информационного потока организации не требуется большой штат сотрудников. Из основных функциональных составляющих частей деятельности организации только процесс продаж является трудоемким, и требующим определенных человеческих ресурсов.

На данном предприятии процессом организации и планированием закупочной деятельности должен заниматься его коммерческий директор. Непосредственно его действия должны заключаться в планировании очередной партии заказа и прогнозировании потребности в продукции исходя из спроса потребителей.

Планирование закупок и снабжение на предприятии ИЗАО «Сплитстоун-Бел» можно условно разделить на два процесса: текущее планирование и оперативное. Текущее планирование включает в себя определение потребностей потребителей на планируемый период текущего года исходя из имеющейся информации за прошедшие периоды. Данным процессом на предприятии должен заниматься его коммерческий директор. За месяц до начала планируемого периода, основываясь на опыте прошлых периодов, а также на личных знаниях о тенденциях спроса на данном рынке, коммерческий директор определяет размер партии закупаемой продукции. Данный размер партии продукции впоследствии должен будет удовлетворить спрос потребителей в планируемом периоде. Затем коммерческий директор осуществляет заказ у поставщиков в России.

На первом этапе оперативного планирования и процесса закупки коммерческий директор определяет потребность в необходимой продукции. Для этого он собирает все заявки на заказ продукции от покупателей и подсчитывает общее количество конкретных видов продукции, которое понадобится, для того чтобы удовлетворить спрос потребителей. Затем он сопоставляет получившееся количество со складскими остатками, тем самым выявляя количество продукции, которая потребуется для того чтобы удовлетворить спрос потребителей до следующего момента поставки. Если в конкретном случае машина, которая будет доставлять продукцию, не заполняется, то у коммерческого директора есть возможность воспользоваться свободными товарными местами и дополнить заявку, для того чтобы создать дополнительный запас по определенным им товарным позициям на основании интуитивного прогнозирования спроса.

В данном случае планирование закупок - это анализ необходимости поставки дополнительного количества товара с учетом заявок на его поставку и наличия остатков товаров на складе.

Таким образом, можно сделать вывод, что планирование и прогнозирование будет осуществляться традиционными методами, без привлечения дополнительных специализированных сотрудников и средств автоматизации.

Важнейшей стороной управления оборотными средствами является возможность принимать своевременные и оптимальные решения по планированию закупочной деятельности, эффективному подстраиванию ее под пакет заказов покупателей с учетом динамики будущих поставок, прогнозируемого уровня продаж, текущего состояния складов и уже сформированных заказов на поставки. В условия данного небольшого предприятия соответствующие решения относительно несложно принимать “из головы”, основываясь на здравом смысле и общем понимании состояния дел на собственном предприятии. Но при таком подходе к управлению закупочной деятельностью существует угроза упущения продаж из-за неточного определения потребности и некорректного прогнозирования, а как следствие потеря возможной прибыли и клиента в целом. Предприятию необходим непрерывный стратегический анализ товарных запасов для более точного и корректного прогнозирования сбыта и как следствие повышение уровня обслуживания и получение дополнительной прибыли.

Использование инициативного метода принятия решений , на основе личного опыта коммерческого директора может стать причиной упущенной прибыли для предприятия, поэтому управление закупочной деятельностью должно базироваться на информации, полученной с помощью специализированного программного обеспечения.

Использование инициативного метода принятия решений, на основе личного опыта коммерческого директора может стать причиной упущенной прибыли для предприятия, поэтому управление закупочной деятельностью должно базироваться на информации, полученной с помощью специализированного программного обеспечения.

Порядок и последовательность разработки плана:

1. Обоснование целей деятельности.

В конкретном случае предприятие имеет налаженную устойчивую специфику производственной структуры, которая обеспечивает доставку продукции от поставщика до конкретного потребителя. Поэтому в данной работе будет представлено план-предложение, которое позволит максимизировать предприятию его прибыль, отталкиваясь от имеющихся ресурсов производственной структуры. Максимизация прибыли в данном случае подразумевает под собой выявление возможной дополнительной прибыли при помощи прогнозирования и устранение возможных потерь прибыли, основываясь на отчетном периоде. Учитывая возможности внутренней среды хозяйствования данный план будет представлять собой расчет экономического эффекта как числового выражения поставленной задачи.

1. Сбор информации.

Для проведения анализа и прогнозирования потребуются следующая информация:

- объем продаж в натуральном выражении по каждой товарной позиции;

- объем продаж в стоимостном выражении по каждой товарной позиции;

- цены реализации по каждой товарной позиции в отчетных и планируемых периодах;

- количество совершенных сделок по номенклатурным позициям.

Данную информацию было несложно получить из ежемесячных отчетов объемов продаж, которые ведутся на предприятии в программе 1С:Торговля+Склад.

1. Проведение экономического анализа.

АВС-анализ будет использован, для того чтобы классифицировать товарную номенклатуру на три группы «А», «В», «С». Самая важная группа «А», согласно принципу Парето, будет самой маленькой по количеству наименований товаров. И наоборот, самая большая группа товаров по количеству наименований «С» будет состоять из наименее важных товаров. Соответственно упрощается задача управления складскими запасами. Вместо того чтобы тратить одинаковое время (или ресурсы) на управление всем объемом запасов, что нерационально, основное внимание (и время) уделяется немногочисленным важным товарам. «Важность» товара определяется по какому-то определенному признаку или комбинации признаков. В качестве таких признаков будут выступать: количество сделок с данным товаром и объем реализации товара в продажных ценах.

1. Составление прогнозов.

С помощью экспертных методов прогнозирования можно осуществлять прогнозирование объемов сбыта регулярно потребляемых товаров.

Экспеpту пpедлагается указать только две оценки: пессимистическую Хп и оптимистическую Хо. Ожидаемое значение пpогнозиpуемой величины:

Хож = (3Хп + 2Хо)/5, (3.14)

где Хп – пессимистическая оценка;

Хо – оптимистическая оценка.

5. Составление плана.

Непосредственно составление плана закупок на планируемый период. Данный план будет основываться на подробном анализе товарной номенклатуры, прогнозе спроса на товары с устойчивым спросом и корректировкой по показателю уровня обслуживания клиентов [32].

**3.4.2** **Определение товарных групп для управления закупками методом АВС-анализа**

Несмотря на то, что торговые компании отличаются друг от друга размерами, структурой, продукцией которой они торгуют, всем им приходится иметь дело в процессе деятельности с оптимизацией управления системой закупок товара для дальнейшей реализации. Чем крупнее фирма, тем серьезнее стоят перед ней проблемы проектирования оптимального, то есть самого лучшего, эффективного потока материальных ценностей. Безусловно, что с одной стороны, широта ассортимента, наличие прогрессивных форм обслуживания, оптимальная ценовая политика фирмы существенно влияет на объем продаж торговой компании, а следовательно на финансовое состояние фирмы. Но с другой стороны, временное омертвление финансовых ресурсов в процессе торгово-хозяйственной деятельности осуществляется в товарных запасах и дебиторской задолженности, тем самым увеличивая риск уменьшения доходности торговых операций, в случае, если товар не будет реализован или реализован за больший, чем планировалось, период времени. Ответом на вопрос, что, по какой цене и в каких количествах следует закупать товар, для поддержания максимального объема продаж, избегая при этом разрывов в торговом процессе, при отсутствии необходимого товара на складе, снижая при этом риск затоваривания на складе и минимизируя объем финансирования закупок - является организация финансового управления закупками и товарными запасами.

Классификация АВС основывается на принципе Парето, отражающем подтверждаемый торговой практикой факт : прибыль от продаж примерно 20-25 % всех артикулов ассортимента составляет около 70-80 % всей валовой прибыли ( поставщика , товарной категории либо розничной сети в целом ). В соответствии с классификацией АВС весь ассортимент распределяется на три или более уровня приоритета ( при номенклатуре более 3000 артикулов рекомендуется 4 уровня). Эти уровни имеют следующее соотношение:

Таблица 3.6 - АВС классификация

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Приоритет | Суммарная доля артикулов в ассортименте | Суммарная доля прибыли артикулов в валовой прибыли |
| А | 10% | 45% |
| В | 15% | 25% |
| С | 25% | 20% |
| Д | 50% | 10% |
| Итого | 100% | 100% |

Для практического классифицирования ассортимента (групп товаров, поставщиков, категорий и т.д.) применяется следующий алгоритм:

- рассчитывается общее количество артикулов в ассортименте;

- рассчитывается количество артикулов каждого приоритета в соответствии с их суммарной долей в ассортименте (таблица 3.4);

- рассчитывается прибыль по каждому артикулу и валовая прибыль по ассортименту;

- рассчитывается доля прибыли каждого артикула в валовой прибыли;

- данные сортируются по столбцу с долями прибыли (в порядке убывания);

- артикулы распределяются по приоритетам в соответствии с их количествами, то есть верхним 10% присваивается приоритет А, последующим 15% - приоритет В и т.д.;

- рассчитывается накопленная доля прибыли каждого приоритета.

Для решения практических задач управления товарно-материальными запасами АВС-анализа по какому-то одному классификационному признаку недостаточно. Осуществляя классификацию товаров только по одному признаку, вы упростите решение какой-то одной логистической задачи, но при этом может быть проигнорирована другая задача. Например, выбрав в качестве классификационного признака количество сделок с товаром, вы оптимизируете свои складские запасы по ассортименту и по объему запасов в натуральном выражении. С другой стороны, выбрав в качестве классификационного признака объем реализации в ценах приобретения, вы оптимизируете складские запасы в стоимостном выражении, но, скорее всего, ухудшите показатели уровня обслуживания клиентов.

Для избегания таких конфликтов применяют многопараметрический АВС-анализ. В простейшем случае – анализ по двум классификационным признакам.

### 3.4.3 Проведение АВС-анализа в ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Для решения практических задач управления товарно-материальными запасами АВС-анализа по какому-то одному классификационному признаку недостаточно. Осуществляя классификацию товаров только по одному признаку, будет упрощено решение какой-то одной логистической задачи, но при этом может быть проигнорирована другая задача. Например, выбрав в качестве классификационного признака количество сделок с товаром, будут оптимизированы складские запасы по ассортименту и по объему запасов в натуральном выражении. С другой стороны, выбрав в качестве классификационного признака объем реализации в ценах приобретения, будут оптимизированы складские запасы в стоимостном выражении, но, скорее всего, ухудшатся показатели уровня обслуживания клиентов.

Для избегания таких конфликтов применяют многопараметрический АВС-анализ. В данном случае – анализ по двум классификационным признакам.

Порядок проведения АВС-анализа.

1. Выбор объекта анализа. Для целей управления запасами в качестве объекта анализа выбирается номенклатурная позиция «вид продукции».
2. Выбор классификационного признака. Для управления запасами в качестве классификационных признаков будут выбраны: количество сделок за отчетный период и объём реализации в стоимостном выражении за отчетный период по конкретному виду продукции.
3. Ранжирование объектов анализа в порядке убывания классификационного признака.
4. Расчет доли показателя в общем объеме данного показателя и доли показателя в общем объеме показателя нарастающим итогом.
5. Разбиение по группам. При анализе по признаку «количество сделок за период» объекты разбиваются на три группы: «А», «В» и «С». При анализе по признаку «объем реализации за период» объекты разбиваются по группам: «As», «Bs» и «Cs». Затем результаты анализа по двум классификационным признакам обобщаются, и объект разбивается по группам: «AAs», «ABs», «ACs», «BAs», «BBs», «BCs», «CAs», «CBs», «CCs».

Для более эффективного управления запасами необходимо сконцентрировать внимание на видах продукции, которые попали в группу «AAs».

Анализ по признаку «количество сделок за период», по признаку «объём реализации за период» представлены в таблице 3.7 и таблице 3.8.

Таблица 3.7 – АВС-анализ по признаку «количество сделок за 2008 г.»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Вид продукции | Количество сделок за 2008 г. | Доля в общем количестве сделок | Доля в общем количестве сделок с нарастающим итогом | Группа | Доля в ассортименте с нарастающим итогом |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. | Виброплиты | 1356 | 0,116 | 0,116 | А | 0,011 |
| 2. | Камнерезные станки | 1330 | 0,114 | 0,230 | В | 0,022 |
| 3. | Резчики швов | 1299 | 0,112 | 0,342 | В | 0,033 |
| 4. | Сверлильные машины | 1287 | 0,111 | 0,453 | С | 0,044 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5. | Круги алмазные | 1285 | 0,111 | 0,564 | С | 0,055 |
| 6. | Резчики кровли | 1280 | 0,110 | 0,674 | С | 0,066 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 7. | Круги шлифовальные | 1278 | 0,109 | 0,783 | С | 0,077 |
| 8. | Сверла трубчатые | 1276 | 0,109 | 0,892 | С | 0,088 |
| 9. | Мозаично-шлифовальные машины | 1269 | 0,108 | 1,000 | С | 1,000 |
| ИТОГО |  | 11660 | 1,000 |  |  |  |

А = 10%, В = 15%, С = 75%

Таблица 3.8 – АВС-анализпо признаку «объем реализации за 2008 г.»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Вид продукции | Объем реализации за 2008 г., млн. р. | Доля в общем объеме реализации | Доля в общем объеме реализации с нарастающим итогом | Группа | Доля в ассортименте с нарастающим итогом |
| 9. | Мозаично-шлифовальныемашины | 12690 | 0,187 | 0,187 | Аs | 0,011 |
| 1. | Виброплиты | 12204 | 0,180 | 0,367 | Аs | 0,022 |
| 2. | Камнерезные станки | 11970 | 0,177 | 0,544 | Вs | 0,033 |
| 6. | Резчики кровли | 7400 | 0,109 | 0,653 | Вs | 0,044 |
| 3. | Резчики швов | 6845,5 | 0,101 | 0,754 | Вs | 0,055 |
| 4. | Сверлильные машины | 5148 | 0,076 | 0,830 | Сs | 0,066 |
| 5. | Круги алмазные | 4855 | 0,072 | 0,902 | Сs | 0,077 |
| 7. | Круги шлифовальные | 3556 | 0,052 | 0,954 | Сs | 0,088 |
| 8. | Сверла трубчатые | 3126,5 | 0,046 | 1,000 | Сs | 1,000 |
| ИТОГО |  | 67795 | 1,000 |  |  |  |

А = 45%, В = 35%, С = 20%

Двухпараметрический анализ представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Результат двухпараметрического анализа

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Вид продукции | Доля в общем количестве сделок | Доля в общем объеме реализации | Группа по двум признакам | Доля в ассортименте с нарастающим итогом |
| 1. | Виброплиты | 0,116 | 0,180 | ААs | 0,011 |
| 2. | Камнерезные станки | 0,114 | 0,177 | ВВs | 0,022 |
| 3. | Резчики швов | 0,112 | 0,101 | ВВs | 0,033 |
| 9. | Мозаично-шлифовальные машины | 0,108 | 0,187 | САs | 0,044 |
| 6. | Резчики кровли | 0,110 | 0,109 | СВs | 0,055 |
| 4. | Сверлильные машины | 0,111 | 0,076 | ССs | 0,066 |
| 5. | Круги алмазные | 0,111 | 0,072 | ССs | 0,077 |
| 7. | Круги шлифовальные | 0,109 | 0,052 | ССs | 0,088 |
| 8. | Сверла трубчатые | 0,109 | 0,046 | ССs | 1,000 |

Показатели классификационных признаков в их общем объеме и показатели долей в ассортименте показаны в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Показатели классификационных признаков группы «ААs».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа по двум признакам | Доля в общем количестве сделок | Доля в общем объеме реализации | Доля в ассортименте |
| ААs | 0,116 | 0,180 | 0,011 |
| ВВs | 0,226 | 0,278 | 0,022 |
| САs | 0,108 | 0,187 | 0,011 |
| СВs | 0,110 | 0,109 | 0,011 |
| ССs | 0,440 | 0,246 | 0,045 |

Как видно из таблицы продукция группы «ААs» занимает в общем количестве сделок 11,6% и 18,0% в общем объеме реализации.

Для того, чтобы оптимизировать товарные запасы группы «ААs» и составить корректный план продаж необходимо вычислить уровень обслуживания по товарам, попавшим в данную группу. Для этого необходимо проанализировать все сделки по отдельным товарам этой группы и выявить количество не полностью выполненных сделок. Необходимая информация была взята из журнала регистрации заявок покупателей и накладных на отгруженные товары со склада за 2008 г.

Таблица 3.11

Информация о выполнении заказов покупателей за 2008г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Товар | Требовалось | Отгружено | Упущено |
| Январь | Виброплиты | 115 | 115 | 0 |
| Февраль | Виброплиты | 225 | 221 | 4 |
| Март | Виброплиты | 30 | 0 | 30 |
| Апрель | Виброплиты | 115 | 115 | 0 |
| Май | Виброплиты | 230 | 222 | 8 |
| Июнь | Виброплиты | 20 | 0 | 20 |
| Июль | Виброплиты | 150 | 150 | 0 |
| Август | Виброплиты | 110 | 110 | 0 |
| Сентябрь | Виброплиты | 150 | 110 | 40 |
| Октябрь | Виброплиты | 110 | 100 | 10 |
| Ноябрь | Виброплиты | 100 | 100 | 0 |
| Декабрь | Виброплиты | 115 | 113 | 2 |

Для того чтобы рассчитать уровень обслуживания по количеству единиц проданного товара, необходимо вычесть из единицы отношение количества недостающих единиц товара к общему количеству проданных единиц товара:

 , (3.15)

где КНЕТ – количество недостающих единиц товара;

ОКПЕТ – общее количество проданных единиц товара.

Показатели уровня обслуживания по товарам, сделки по которым не были выполнены полностью, представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 - Показатели уровня обслуживания

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товар | Количество упущенных сделок | Не хватило товара | Общее количество проданных единиц товара |
| Виброплиты | 7 | 114 | 1356 |

Воспользуемся формулой (3.15).

Итак, уровень обслуживания составил 0,92.

Исходя из такого анализа, очевидна необходимость скорректировать план закупок в планируемом периоде, для того чтобы уровень обслуживания по выявленным товарным позициям был равен 100%, что в свою очередь позволит предприятию избежать потерь прибыли.

Для определения планируемого объема продаж в 2009 г. необходимо применить экспертных методов прогнозирования.

Данные об объеме продаж виброплит за период 2006 – 2008 гг. представлены в таблице 3.13.

Таблица 3.13

Данные об объеме продаж виброплит за период 2006 – 2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Объем продаж виброплит | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1240 | 1450 | 1356 |

Воспользуемся формулой (3.14).

Хож =(3×1240+2×1450)/5=1324

Скорректированный план продаж с учетом уровня обслуживания представлен в таблице 3.14.

Таблица 3.14 - Скорректированный план продаж на 2009 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товар | Уровень обслуживания | Плановый объем продаж в 2009 г., шт. | Плановый объем продаж в 2009 г. с корректировкой по показателю уровня обслуживания, шт. |
| Виброплита | 0,92 | 1324 | 1439 |

Прирост дохода от продаж товаров группы «ААs» при использовании предложенного плана закупок рассчитан и показан в таблице 3.15.

Таблица 3.15

Прирост дохода от продаж товаров группы «ААs» в 2009 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | 2008 г. | 2009 г. | Прирост |
| шт. | млн. р. | шт. | млн. р. | шт. | млн. р. |
| Виброплиты | 1356 | 12204 | 1439 | 12951 | +83 | +747 |

Исходя из данного плана закупок, предприятие сможет полность удовлетворить потребности покупателей и получит дополнительный доход в 2009 г. (747 млн. р.).

Таким образом, ИЗАО необходимо сосредоточить планирование закупок на товарах группы «ААs» (виброплитах).

То есть, чтобы избежать в последствии «затоваривания» продукцией специалистам ИЗАО следует ежегодно разрабатывать планы закупок, с учетом ранжирования товаров по группам важности, объема реализации в стоимостном выражении и количества сделок за предыдущие периоды.

Дополнительные затраты на приобретение программного оборудования с помощью которого производится анализ и прогнозирование предприятию не потребуется, так как данный продукт уже установлен на компьютерах организации. Таким анализом товарных запасов может заниматься коммерческий директор предприятия, так как данный процесс не занимает значительных затрат времени, вследствие этого предприятию не потребуется привлечение специализированного сотрудника.

Исходя из вышеизложенного экономический эффект от использования данного плана закупок в 2009 г. можно рассчитать по следующей формуле:

Эк. эфф.3 = (ВД - УЗ)·В, (3.16)

где ВД – фактический уровень валового дохода на 1 рубль выручки;

УЗ - уровень затрат на 1 рубль выручки;

В - количество дополнительно поступившей выручки от реализации.

Таким образом экономический эффект от использования плана закупок в 2009 г. составит:

Эк.эфф = (0,188 – 0) · 747 = 140,4 млн. р.

**3.5 Конструкторско-технологические направления совершенствования приемного модуля охранно-пожарной системы**

В данном дипломном проекте разработан сборочный чертеж приёмного модуля. Данный приёмный модуль входит в состав охранно-пожарные системы.

Приемный модуль, который входит в состав охранно-пожарной сигнализации, обеспечивает передачу и прием тревожных радиосигналов на расстоянии порядка 1000-1500 м (в условиях прямой видимости). Дальность действия внутри зданий или в условиях плотной городской застройки, конечно, меньше, и сильно зависит от наличия и расположения препятствий распространению радиоволн, от материала стен и перекрытий и т.д., но в большинстве случаев на порядок выше, чем у радиокнопок известных западных фирм. Можно охватить, например, несколько помещений на разных этажах здания, большую территорию групп коттеджей и т.п.

Для решения задач создания надежной охраны и обеспечения безопасности может применяться оборудование различной сложности и функциональности. Преимуществом этой системы является возможность обработки поступающей информации на компьютере, а в случае пропадания сетевого напряжения – сохранение всех данных в энергонезависимой памяти и выдача их на компьютер или принтер при восстановлении питания.

Печатный узел представляет собой сложную многоэлементную сборную единицу РЭА, которая объединяет множество элементов электрической схемы функционального узла.

Сборочный чертеж печатной платы должен обладать полной ин­формацией по сборке радиоэлементов на плате, формовке выводов эле­ментов перед установкой их на плату, вариантам установки тех или иных элементов согласно действующим нормативным документам, покрытию платы лаком или компаундом после монтажа (если это необходимо), при­меняемым припоям и паяльным пастам и т.п. Также в технических требо­ваниях на поле чертежа конструктор вправе отметить любые дополни­тельные требования, которые он считает нужными.

Печатная плата (ПП) – это основа печатного монтажа электронной аппаратуры, при котором микросхемы (МС), полупроводниковые приборы, электрорадиоэлементы (ЭРЭ) и элементы коммутации устанавливаются на изоляционное основание с системой токопроводящих полосок металла (проводников), которыми они электрически соединяются между собой в соответствии с электрической принципиальной схемой.

Материалы, используемые в качестве оснований для печатных плат (ПП), должны обладать совокупностью определенных свойств. К их числу относятся высокие электроизоляционные свойства, достаточная механическая прочность и др. Все эти свойства должны быть стабильными при воздействии агрессивных сред и изменяющихся условий. Кроме того, материал платы должен обладать хорошей сцепляемостью с токопроводящим покрытием, минимальным короблением в процессе производства и эксплуатации. Если платы изготавливаются из листового материала, то последний должен допускать возможность обработки резанием и штамповкой.

В качестве материала ПП используем листовой фольгированный материал - стеклотекстолит фольгированный марки СФ 2-50-2,0 ГОСТ 10316-70.

Выбор данного материала объясняется назначением и условиями работы микромодуля. Печатные платы из стеклотекстолита имеют нужную устойчивость к механическим, вибрационным, климатическим воздействиям по сравнению с платами из гетинакса. Физико-механические и электрические свойства сведены в таблицу

Размеры плат не рекомендуется брать более 240\*360 мм при обычных и 120\*180 мм при малогабаритных деталях. Это связано с тем, что при ольших габаритных размерах ПП увеличивается длина печатного проводника, чем снижается его прочность, снижается сила сцепления печатного проводника с изоляционным материалом, что требуется затем дополнительное сцепление путем предусмотрения дополнительных контактных площадок и отверстий. Из-за этого увеличиваются паразитные связи, что неблагоприятно сказывается на параметры устройства (помехи, пульсации, паразитные связи, наводки ит.д.). Одновременно снижается механическая жесткость печатной платы.

 Для устранения этого эффекта рекомендуется и целесообразно более квадратная и прямоугольная форма (рекомендуемое соотношение сторон по ОСТ4 ГО.070.011 - 1:1; 1:2; 2:3; 2:5).

 Зная габариты платы, можно перейти к компоновке элементов на ПП с учетом необходимых зазоров между элементами и рационального их размещения, для снижения паразитных связей и наводок.

Выбираем шаг координатной сетки 1,25 мм согласно ГОСТ 20317-62 и отраслевого стандарта ОСТ 4.ГО.070.011.

Центры монтажных и переходных отверстий расположены в узлах координатной сетки.

Покрытием для печатной платы служит лак марки УР-231.01.2., осуществляется покрытие в два слоя. Тип лака был выбран исходя из того, что он получил наибольшее применение в производстве при сборке печатных плат и имеет все необходимые свойства для защиты от внешних факторов. При покрытии печатной платы лаком нужно позаботиться о предохранении контактных площадок разъёмов .

Монтаж навесных деталей и элементов заключается в установке их на печатную плату и пайке. В зависимости от масштаба производства детали на плату устанавливаются вручную или механизированным способом. Пайку монтажных соединений выполняют паяльником или паяльной станцией, а также групповыми методами, из которых чаще всего применяют пайку погружением в волну припоя.

Для получения качественных соединений необходимо поверхности, подлежащие пайке, тщательно очищать от загрязнений и окислов.

При пайке применяют только бескислотные флюсы. После нанесения флюс должен подсохнуть в течение 1…2 минут, чтобы быстрое испарение спирта, входящего в его состав, не привело к образованию раковин и пузырей. Для пайки припоем ПОС61 применяется паяльник мощностью 35Вт. При пайке следует прогревать вывод изделия в течение 3…5 секунд, не касаясь паяльником печатного проводника. Соблюдение такого режима обеспечивает многократную перепайку деталей (до 10 раз) без нарушения металлизации печатного проводника. Остатки флюса удаляются тампоном из бязи, смоченным в этиловом спирте.

Большое значение на надежность радиоэлектронной аппаратуры оказывает выбор припоя для электрического монтажа. Качество паяных соединений (прочность, герметичность, надежность и др.) зависят от правильного выбора припоя, флюса, способа нагрева и вели­чины зазора. Припой должен хорошо растворять основной материал, обла­дать смачивающей способностью, быть дешевым и не дефицитным.

Из анализа характеристик припоев приведенных в справочных материалах видно, что наиболее подходящим для пайки ЭРЭ в нашем модуле синтезатора частоты является припой ПОС-61 ГОСТ 21931-76 (температура кристаллизации: начальная – 190°С; конечная – 183°С).

Нагрев платы при пайке припоем ПОС-61 производят паяльником или погружением платы в расплавленный припой, но перед этим плата должна пройти операцию флюсования. Флюсы паяльные применяются для очистки поверхности паяемого металла, а так же для снижения поверхностного напряжения и улучшения растекания и смачиваемости жидкого припоя.

Групповые методы пайки обычно применяются при одностороннем расположении навесных деталей.

Технологический процесс пайки печатных плат с односторонним монтажом методом погружения и волной припоя состоит из следующих этапов: обезжиривание, наклейка маски, пайка, удаление маски и остатков флюса и контроль.

Обезжиривание выполняют погружением платы со стороны монтажа в растворитель, состоящий из смеси спирта с бензином. Затем плату обдувают воздухом до полного высыхания.

Участки и проводники плат, которые не подвергаются пайке, закрывают маской. Маски штампуют из бумажной ленты, гуммированной костным клеем. В маске пробивают отверстия против мест пайки и базовые. Маску приклеивают так, чтобы места пайки не выходили за пределы отверстий в маске.

Высокие параметры обеспечиваются современным радиоканалом на частоту 433,92 МГц с частотной модуляцией и кварцевой стабилизацией частоты. Приемник имеет высокую избирательность и устойчивость к помехам. Кроме того, к приемнику можно подключить выносную антенну, что существенно увеличивает дальность работы в сложных условиях городской застройки.

В ходе дипломного проектирования разработана сборка платы приемного модуля, которая имеет следующие габариты: 172×107×31 (мм), и в приложении к дипломному проекту предъявлена ее спецификация.

 Выбор и решение конструкции приёмного модуля проведен с учетом современных направлений в конструировании РЭА. В разработке конструкции нашли применение полупроводниковые и гибридные интегральные схемы, а также бескорпусные полупроводниковые приборы. Это позволило сократить габариты и массу всего изделия.

**4 Разработка системы автоматической пожарной** **сигнализации и автоматического пожаротушения в** **проектируемых условиях на примере ИЗАО «Сплитстоун-Бел»**

##

## 4.1 Краткий анализ систем пожарной сигнализации и установок автоматического пожаротушения

Пожарная сигнализация является важной мерой предотвращения крупных пожаров. При отсутствии пожарной сигнализации от момента обнаружения пожара до вызова пожарных подразделений проходит большой промежуток времени, что в большинстве случаев приводит к полному охвату помещения пламенем. Основная задача автоматической пожарной сигнализации – обнаружение начальной стадии пожара, передача извещения о месте и времени его возникновения и при необходимости включения автоматических систем пожаротушения и дымоудаления.

Функционально автоматическая пожарная сигнализация состоит из приёмно – контрольной станции, которая через сигнальные линии соединена с пожарными извещателями. Задачей сигнальных извещателей является преобразование различных проявлений пожара в электрические сигналы. Приёмно – контрольная станция после получения сигнала от первичного извещателя включает световую и звуковую сигнализацию и при необходимости автоматические установки пожаротушения и дымоудаления. Скорость срабатывания автоматической пожарной сигнализации в основном определяется скоростью срабатывания первичных извещателей. В настоящее время наиболее часто используют тепловые, дымовые, световые и звуковые пожарные извещатели.

*Тепловые извещатели* по принципу действия разделяются на максимальные, дифференциальные и максимально-дифференцильные. Первые срабатывают при достижении определенной температуры, вторые – при определенной скорости нарастания температуры, а третьи – от любого значительного изменения температуры. В качестве чувствительных элементов применяют легкоплавкие замки, биметаллические пластины, трубки, заполненные легко расширяющейся жидкостью, термопары и т.д. Тепловые пожарные извещатели устанавливают под потолком в таком положении, чтобы тепловой поток, обтекая чувствительный элемент извещателя, нагревал его. Тепловые пожарные извещатели не обладают высокой чувствительностью, поэтому обычно не дают ложных сигналов срабатывания в случае увеличения температуры в помещении при включении отопления, выполнения технологических операций.

*Световые извещеатели* работают на принципе регистрации инфракрасного или ультрафиолетого излучения пламени. Они обладают высокой чувствительностью и включают сигнализацию почти немедленно после появления небольшого источника радиационной теплоты в пределах прямой видимости извещателя.

*Звуковые пожарные извещатели* представляют собой приемопередатчик ультразвуковых колебаний, который настраивают на форму стоячей волны в пределах защищаемого объема. Принцип действия в результате изменения скорости звука в воздушном пространстве из-за влияния образующихся при пожаре конвективных потоков.

Предотвращение развития пожара зависти не только от скорости его обнаружения, но и от выбора средств способов пожаротушения.

Проектирование, изготовление, монтаж, наладку и эксплуатацию автоматических установок пожаротушения (далее –АУП) следует производить в соответствии с требованиями настоящего стандарта, нормативно-технической документации и технических условий на АУП конкретного типа.

АУП подразделяют:

- по конструктивному исполнению—на спринклерные, дренчерные, агрегатные, модульные;

- по виду огнетушащего вещества—на водяные, пенные, газовые, порошковые.

Необходимость применения и выбор типа АУП обусловливаются уровнем пожарной опасности конкретного объекта с учетом скорости развития пожара в начальной стадии и экономической целесообразности их применения по ГОСТ 12.1.004.

Конструктивные решения АУП должны соответствовать:

- требованиям ГОСТ 15150—в части категорий исполнения по устойчивости к климатическим воздействиям;

- требованиям СНиП 2.04.02 и ГОСТ 12.1.012—в части сейсмичности и вибрации;

- особенностям строительных конструкций защищаемых объектов;

- возможности сопряжения с технологической автоматикой защищаемого объекта;

- расположению и работе технологического и подъемно-транспортного оборудования с целью исключения механических повреждений и ложных срабатываний АУП;

- требованиям СНиП 3.05.05 — в части прочности и герметичности.

АУП должны быть безопасными в эксплуатации, монтаже и наладке для обслуживающего персонала и лиц, работающих в защищаемой зоне, согласно ГОСТ 12.4.009.

АУП должны обеспечивать:

- срабатывание в течение времени менее начальной стадии развития пожара (критического времени свободного развития пожара) по ГОСТ 12.1.004;

- локализацию пожара в течение времени, необходимого для введения в действие оперативных сил и средств;

- тушение пожара с целью его ликвидации;

- интенсивность подачи и (или) концентрацию огнетушащего вещества;

- требуемую надежность функционирования (локализацию или тушение).

АУП должны быть оснащены устройствами:

- выдачи звукового и светового сигналов оповещения о пожаре;

- контроля давления (уровня) в заполненных трубопроводах и емкостях, содержащих огнетушащее вещество, и (или) контроля массы огнетушащего вещества;

- для ремонта и контроля работоспособности контрольно-пусковых узлов, распределительных устройств и насосов без выпуска огнетушащего вещества из распределительной сети и (или) емкостей, содержащих огнетушащее вещество (кроме модульных АУП);

- подачи огнетушащего вещества от передвижной пожарной техники (для водяных и пенных АУП);

- подвода газа и (или) жидкости для промывки (продувки) трубопроводов и при проведении испытаний;

- для монтажа и обслуживания оросителей и трубопроводов при заданной высоте их размещения.

При срабатывании автоматических установок объемного пожаротушения внутри защищаемого помещения должен выдаваться сигнал в виде надписи на световых табло «Газ (пена, порошок) — уходи!» и звуковой сигнал оповещения. У входа в защищаемое помещение должен включиться световой сигнал «Газ (пена, порошок) — не входить!», а в помещении дежурного персонала — соответствующий сигнал с информацией о подаче огнетушащего вещества.

Пенные АУП должны быть обеспечены устройствами для приготовления раствора или автоматического дозирования пенообразователя, предотвращения попадания пенообразователя (раствора пенообразователя) в сети водопроводов питьевого и производственного назначения, а также емкостями для слива пенообразователя из трубопроводов и распределительной сети.

АУП, кроме водяных, должны быть обеспечены 100%-ным, по отношению к расчетному, запасом огнетушащего вещества.

Пенные и газовые АУП должны иметь 100%-ный резерв огнетушащего вещества.

При использовании в газовых АУП в качестве огнетушащего вещества двуокиси углерода и составов, аналогичных по увеличению объема при фазовом переходе, в защищаемых помещениях должны быть предусмотрены устройства для сброса давления.

##

## 4.2 Обоснование выбора пожарной сигнализации для заданных условий, ее технико-экономические преимущества, эффективность

Моделирование развития пожара позволяет определить критическое время свободного развития пожара τкр, которое связывают с предельно-допустимым временем развития пожара. При горении твердых сгораемых материалов τкр определяется либо временем охвата пожаром всей площади помещения, либо, если это произойдет раньше, временем достижения среднеобъемной температуры в помещении значения температуры самовоспламенения находящихся в нем материалов, которая для данного случая равна 350°С (справочник Баратова).

Вид и тип АППЗ можно устанавливать, придерживаясь условного правила, если τкр ≥ 10 минут, то для защиты объекта можно ограничиться внедрением АПС. Когда τкр < 10 минут, то рекомендуется автоматическое тушение.

Моделирование развития пожара основывается на зависимости от температуры в помещении пожара. τкр. по температурным проявлениям внутренних пожаров может быть найдено достаточно надежно, если использовать, не учитывающее потерь, известное приближение для расчетасреднеобъемной температуры t:



 (4.1)

где tо — начальная температура в помещении, °С;

q — теплопроизводительность пожара на единицу площади ограждающих конструкций помещения:

 (4.2)

[кг\*м-2\*с-1\*Дж\*кг-1\*м2\*м-2] = [Дж\*с-1\*м-2] = [Вт\*м-2] (4.3)

F = 2аb + 2 ah + 2 bh — площадь ограждающих конструкций, м2; (4.4)

где a — длина, b — ширина, h — высота помещения.

В данном случае площадь ограждающих конструкций на ходим по формуле:

F = 2\*14\*10 + 2\*14\*6 + 2\*10\*6 = 280 + 168 + 120 = 568 м2.

Для построения графика t = tо + ƒ(τ) (рисунок 4.1) необходимо получить пять-семь расчетных значений t в интервале времени до 10 минут пожара. τкр определяем по данному графику относительно предельно допустимой температуры, превышение которой приведет к резкому разрастанию пожара по площади и объему.

  (4.5)

При τ =1 мин





При τ = 2 мин: q = 2460,9 Вт\*м-2; t = 210,9°С

При τ = 3 мин: q = 5540,2 Вт\*м-2; t = 306,6°С

При τ = 5 мин: q = 15390 Вт\*м-2; t = 498,1°С

При τ = 7 мин: q = 30121 Вт\*м-2; t = 688,2°С



Рисунок 4.1-График температур

t = to + ƒ(τ), (4.6)

где tc воспл — температура самовоспламенения вещества пожарной нагрузки на объекте.

τкр — критическое время свободного развития пожара по его тепловым проявлениям.

На основании рассмотренных графических моделей F= ƒ(τ) и to = 1t+ƒ(τ) в качестве более реального τкр свободного развития пожара выбирается меньшее из двух его найденных значений, т.е. в нашем случае — второй, когда критическое время развития пожара τкр составляет между 3 и 4 минутой, (τкр = 3,5 мин.)

Так как задание не содержит условий, позволяющих использование

световых и ультразвуковых извещателей, поэтому выбор можем осуществить только между тепловыми и дымовыми извещателями. При этом, безусловно, должны руководствоваться рекомендациями СНиП 2.01.02-84.

Эффективность средств АППЗ тем выше, чем меньше время обнаружения пожара τоб относительно τкр:

τоб = τпор + τипи < τкр, (4.7)

где τпор и τипи — соответственно пороговое время срабатывания и инерционность пожарного извещателя. τипи является рабочей характеристикой приборов (справочное данные).

Пороговое время τпор срабатывания дымовых пожарных извещателей, при круговой форме пожара, можем найти как:

 (4.8)

где Fо — нормативная площадь, контролируемая одним ПИ, в нашем случае Fо = 70 м2 (СНиП 2.04.02-84, таб. 4).

Отметим как существенный факт, что Спор зависит не только от свойств дыма, но и от типа ПИ (воспользуемся табличными данными). Так как в нашем случае возможно, что пожар может начаться медленным тлеющим развитием, то за основу расчета возьмем данные дымового пожарного извещателя ДИП-3.

=

Технические характеристики дымового пожарного извещателя приведены в таблице 4.1.

Таблица 4.1

Технические характеристики дымового пожарного извещателя

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Извещатель | Спор\*106\*кг\*м-3 | Инерционность, τипи, с | Приемно-контрольный прибор |
| ДИП-3 | 16,8 | 5 | РУПИ, ППС-3 |

Таким образом

τдоб = 75,5 + 5 < τкр = 210 c (80,5 < 210),

так как неравенство выполняется то принимаем пожарный извещатель ДИП-3.

## 4.3 Проектирование и расчет устройств автоматического пожаротушения. Выбор огнегасительного вещества. Расчет требуемого объема раствора, мощности установки, диаметр труб кольцевого питательного d1 и подводящего трубопровода

Определяем число извещателей необходимое для защиты помещения исходя из следующих требований:

— площадь контролируемая одним извещателем принимается равной 70 м2, а расстояние между извещателями — не более 8,5 м от извещателя до стены не более 4 м.

— если установка пожарной сигнализации предназначена для управления автоматическими установками пожаротушения, каждую точку защищаемой поверхности необходимо контролировать не менее, чем двумя пожарными извещателями.

Исходя из выше изложенных требований и принцип равномерности рассчитываем необходимое количество пожарных извещателей по формуле:

 (4.9)

где F — площадь пола защищаемой поверхности (140 м2),

Fо — нормативная площадь, контролируемая одним ПИ (70 м2).

По тактическим соображениям принимаем 4 пожарных извещателя. (схему размещения извещателей смотри на рис.3)

Для приема и отображения сигналов от автоматических пожарных извещателей (в частности типа ДИП-3) используется концентратор ППС-3. Он предназначен для защиты промышленных объектов и др. При этом электрическое питание активных пожарных извещателей осуществляется от источника питания непосредственно по шлейфам пожарной сигнализации. Концентратор обеспечивает отображение всей поступающей информации о состоянии пожарных извещателей или неисправностей в сигнальных цепях на пульт центрального оповещения, а также формирование адресных сигналов-команд на пуск установок автоматического пожаротушения.

Техническая характеристика концентратора ППС-3 приведена в таблице 4.2.

Таблица 4.2 - Техническая характеристика концентратора ППС-3

|  |  |
| --- | --- |
| Максим. число сигнальных шлейфов  | 60 |
| Максим. число пожарных извещателей: |  |
|  дымовых, шт.: | 20 |
| Напряжение питания: |  |
|  основное — от сети переменного тока, В  | 220 |
|  резервное — от источника постоянного тока, В  | 24 |
| Диапазон рабочих температур, С | 0...40 |
| Максимальная относительная влажность окружающего воздуха, % | 80 |
| Срок службы, лет | 10 |

Нормативные требования к размещению концентратора и оборудования должны соответствовать требованиям СНиП 2.04.09-84 , а также техническим характеристикам.



Рисунок 4.2 - Схема размещения пожарных извещателей в ИЗАО «Сплитстоун-Бел»

Способ тушения выбирается, исходя из предельно допустимого времени развития пожара и достижимого быстродействия подачи огнетушащего вещества в нужные зоны помещения. Время включения АУП τвклАУП должно быть существенно меньше критического времени свободного развития пожара τкр:

τвклАУП = τпор + τипи + τу.у. + τтр < τкр. (4.10)

τвклАУП = 75,5 + 5 + 0,4 + 18,3 < τкр. (4.11)

τвклАУП = 99,23 < 210 = τкр., (4.12)

где τипи — инерционность пожарного извещателя, τу.у. — продолжительность срабатывания узла управления (пускового блока) АУП, с;

τтр — время транспортирования огнетушащего вещества по трубам: τтр = l/V.

Здесь l — длина подводящих и питательных трубопроводов, м; V — скорость движения огнетушащего вещества, м\*с-1 (целесообразно взять V = 3 м\*с-1).

Наиболее целесообразным способом тушения пожара в нашем помещении является объемный, т.е. для тушения применяется пена.

Важным моментом проектирования всех типов АУП является разработка схем размещения оросителей (распылителей) и распределительных сетей трубопроводов. Требуемое для помещения количество дренчерных (равно как и спринклерных) оросителей и их установка производится с учетом их технических характеристик, равномерности орошения защищаемой площади и огнестойкости помещения.

Принимается третья группа помещения по опасности распространения пожара. Основные расчетные параметры:

— интенсивность подачи огнетушащего средства 0,12 л/с\*м2;

— продолжительность работы установки 1500 с (25 мин);

— коэффициент разрушения пены k2 = 3.

Для расчета примем генератор пенный 2-ГЧСм. Значение коэффициента k = 1,48. Минимальный свободный напор, м — 15; максимальный допустимый напор, м = 45

Рассчитываем требуемый объем раствора пенообразователя.

 , (4.13)

где К2 — коэффициент разрушения пены;

W — объем помещения, м3;

К3 — кратность пены.

Определяем расход генератора Q при свободном напоре Hсв = 45 м, их необходимость и достаточное количество n:



,

т.е. принимаем 2 ГЧСм.

t = 25 минут = 1500 секунд — продолжительность работы установки с пеной средней кратности, мин.

Итак в помещении достаточно установить два генератора ГЧСм.

Выбираем диаметр труб кольцевого питательного d1 и подводящего трубопровода d2:



Принимаем d1 = 65 мм. Значение Кт = 572.



Принимаем d2 = 100 мм. Значение Кт = 4322.

**Заключение**

Переход к рыночной экономике в Беларуси набирает все большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. Конкурентоспособность любому хозяйствующему субъекту может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в его распоряжении.

В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы.

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевых вопроса:

Какова должна быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?

Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента, являющегося одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием.

Цель дипломного проекта состояла в изучении сущности управления финансовой деятельностью предприятия, проведение анализа финансового состояния объекта исследования, выработка предложений по укреплению финансового состояния.

Данная цель была достигнута путём разработки конкретных предложений заключающихся в изучение литературных источников по теме исследования, изучение форм бухгалтерской отчетности и их содержания, сборе и систематизации исходных данных для проведения анализа финансового состояния предприятия, проведение анализа финансового состояния объекта исследования и формулировка основных выводов по результатам анализа финансового состояния и выявление причин негативных тенденций.

Для этого в научно-исследовательском разделе были рассмотрены материалы учебников, статей журналов, а также публикаций в Интернете.

В аналитическом разделе проведен анализ имущественного положения, ликвидности и финансовой устойчивости, деловой активности, прибыли и рентабельности ИЗАО «Сплитстоун-Бел».

В течение 2006 – 2008 гг. структура активов предприятия практически не изменилась. В ней значительную долю (более 36%) составляет готовая продукция. Такое явление не является нормальным и говорит о «затоваривании» предприятия.

Второе по величине значение удельного веса имеют внеоборотные активы. Они составляют 46,3%, 43,7% и 39,2% на период 2006 – 2008 гг., соответственно. Денежные средства составляют незначительную часть (более 6%) оборотных активов. В таких условиях предприятию не хватает денежных средств для проведения своевременных расчетов с контрагентами.

Сумма заемных источников увеличилась в 2007 г. по отношению к 2006 г. на 17,7%, а в 2008 г. рост заемных источников составил 31,9%. Это говорит, хоть и о незначительном, но ухудшении финансовой независимости предприятия.

Сумма краткосрочных заемных средств увеличилась на 803 млн. р. за период 2007 – 2008 гг. в 2 раза, что говорит об увеличении к 2008 г. доверия к предприятию со стороны банков.

Значительную часть (более 30%) источников средств предприятия составляет кредиторская задолженность.

Доля активной части основных средств предприятия на начало 2006-2008 гг. немного уменьшилась. Такое явление является негативным, так как активная часть основных средств – наиболее важная для промышленных предприятий.

В 2006 – 2007 гг. коэффициенты обновления и выбытия основных средств практически не менялись, но в 2008 г. коэффициент выбытия превысил коэффициент обновления.

Величина собственных оборотных средств за период 2006 – 2008 гг. постоянно увеличивается и принимает к 2008 г. значение 17461 млн. р.

Ликвидность предприятия, которая в 2006 г. могла быть охарактеризована как низкая, в течение этого промежутка времени еще уменьшилась, ухудшая тем самым финансовое состояние предприятия.

Показатели рентабельности предприятия на начало периода 2006 - 2008 гг. уменьшаются по отношению к концу 2008 г. Такое явление говорит о падении эффективности деятельности предприятия в 2008 г. Отсутствие стабильности роста в данном случае говорит о не перспективности развития предприятия в ближайшие годы.

В проектном разделе на основании результатов анализа и выявленных при этом недостатков разработаны конкретные предложения, позволяющие решить исследуемую проблему. Основные причины неустойчивого финансового состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел»:

- большой удельный вес готовой продукции;

- большой удельный вес кредиторской задолженности;

- снижение доли активной части, рост коэффициента износа;

- большого удельного веса дебиторской задолженности.

На основании проведенного анализа во второй главе можно сделать вывод о том, что первостепенной проблемой финансового состояния состояния ИЗАО «Сплитстоун-Бел» является **большой удельный вес готовой продукции**.

Для решения данной проблемы, в проектном разделе разработаны следующие предложения:

1. Оптимизация ценовой политики. Предметом ценовой политики торгового предприятия выступает не цена товара в целом, а лишь один из ее элементов — торговая надбавка.

Минимальный средний уровень торговой надбавки составит:

У тн min = 0,126 / (1 - 0,118) = 0,153

Для ИЗАО «Сплитстоун-Бел» объем товарооборота, с учетом нового уровня торговой надбавки, составит:

0,153 Т - (0,153 T) · 0,18 – 12161 - 3277 = 0.

Т = 123504 млн. р.

Таким образом, объем товарооборота с учетом торговой надбавки 15,3% составит 123504 млн. р.

Экономический эффект за счет увеличения поступления выручки от реализации товаров рассчитывается путем умножения количества дополнительно поступившей выручки от реализации на разность между фактическим уровнем валового дохода на 1 рубль выручки и уровнем затрат на 1 рубль выручки. В данной ситуации сумма экономического эффекта равна:

Эк. эфф.1 = (ВД - УЗ)·В,

где ВД – фактический уровень валового дохода на 1 рубль выручки;

УЗ - уровень затрат на 1 рубль выручки;

В - количество дополнительно поступившей выручки от реализации.

Эк. эфф.1 = ( 0,153 – 0,126 )·26653 = 719,6 млн. р.

2. Минимизация затрат. Одновременно со снижением цен на продукцию необходимо сократить затраты, что позволит получить дополнительную прибыль. С целью упрощения процедур управления и планирования используются различные виды группировок затрат. По данным группировок на предприятии составляется структура затрат (удельный вес статей в общем объеме). Единственным элементом затрат, подлежащим к снижению, является оплата нематериальных услуг других организаций ( в частности, наиболее рационально снизить расходы на услуги рекламных агентств, так как ИЗАО «Сплитстоун Бел» к 2008 г. закрепило свои позиции на рынке и приобрело широкую известность ).

При сократищении данных затрат до отраслевого уровня, то есть на 3,8%, итоговая сумма затрат так же сократиться на 3,8%.

У иоф н = У иоф - У иоф·0,038 = 11699 млн. р

Экономический эффект с учетом снижения торговой надбавки и уровня издержек обращения составит:

Эк. эфф.2 = ( 0,153 – 0,095 )·26653 = 1545 млн. р.

3. Управление оборотными активами. На ИЗАО «Сплитстоун Бел» существует проблема «затоваривания» готовой продукцией, а это один из элементов управления оборотными активами. Необходимо пересмотреть управление готовой продукцией и ввести эффективную систему планирования закупок. Наиболее целесообразно использовать систему планирования на основе АВС – анализа. АВС-анализ использован для того чтобы классифицировать товарную номенклатуру на три группы «А», «В», «С». Самая важная группа «А», согласно принципу Парето, будет самой маленькой по количеству наименований товаров. «Важность» товара определяется по какому-то определенному признаку или комбинации признаков. В качестве таких признаков будут выступать: количество сделок с данным товаром и объем реализации товара в продажных ценах.

Для более эффективного управления запасами необходимо сконцентрировать свое внимание на видах продукции, которые попали в группу «ААs». По результатам двухпараметрического анализа в группу «ААs» попал следующий вид товара – виброплиты. Далее необходимо проанализировать все сделки по отдельным товарам этой группы и выявить количество не полностью выполненных сделок.

Количество недостающих единиц товара составило 114 шт., а общее количество проданных единиц 1356. С учетом данных показателей уровень обслуживания составил 0,92. Плановый объем продаж, рассчитанный при помощи экспертного метода оценки, составил 1324 шт., а с учетом корректировки по показателю уровня обслуживания 1439 шт.

Экономический эффект от использования данного плана закупок в 2009 г. составит:

Эк.эфф3 = (0,188 - 0)747 = 140,4 млн. р.

Предложенные мероприятия позволяют увеличить доход от реализации на сумму:

∆Т = 26653 + 0 + 747 = 27400 млн. р.

И получить экономический эффект в размере:

1545 + 140,4 = 1685,4 млн. р.

В конструкторско-техническом подразделе разработан сборочный чертеж и направления совершенствования приемного модуля охранно-пожарной системы. В разработке конструкции нашли применение полупроводниковые и гибридные интегральные схемы, а также бескорпусные полупроводниковые приборы. Это позволило сократить габариты и массу всего изделия.

В разделе по охране труда и экологической безопасности разработана система автоматической пожарной сигнализации и автоматического пожаротушения в проектируемых условиях.

**Список литературы**

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Дело и Сервис, 2001. 387 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. М: Экономика, 1999.
3. Банкротство предприятия /Под ред. Рысина Д.Ф. М.:ЮНИТИ, 2000. 368 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. Киев: Ника-центр Эльга, 1999. 527 с.
5. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М.: «ПРИОР», 1999.
6. Гиляровская Л.Т. Об оценке кредитоспособности хозяйствующих субъектов/ Финансы. 1999 № 4. с. 53.
7. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия/ Финансы. 1999. №7. с.15
8. Графова Г.С. Об оценке предприятия-заемщика/ Финансы. 1999. №12. с.27.
9. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 112с.
10. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет.: Пер. с англ./Под ред. Табалиной С.А. М.: ЮНИТИ, 1997.
11. Журавлев В.В., Савруков Н.Т. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия: учебное пособие. Санкт-Петербург: Изд-во Политехника, 2001. 80 с.
12. Закон Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности" в редакции Закона от 25 июня 2001 г. № 42-З.
13. Ивасенко А.Г., Павленко В.А., Рябых О.С. Финансовый менеджмент: Учебник. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. 175 с.
14. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999.
15. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник. М.: Высш. шк., 2000. 467 с.
16. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений. / Финансовый менеджмент №2/2001: [http://www.dis.ru/fm/arhiv/2001/2/2.html]
17. Кузьменко Т.Н. Диагностика, анализ и планирование финансовой деятельности предприятия: Учебное пособие. Самара: СГЭА, 1999.
18. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для ВУЗов/ Под ред. проф. Любушина Н.П. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 471 с.
19. Постановление Министерства финансов РБ, Министерства экономики РБ и Министерства статистики и анализа РБ № 81/128/65 от 14 мая 2004 года "Об утверждении инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности".
20. Рябых Д. Наиболее распространенные финансовые показатели: [http://www.cfin.ru/finanalysis/finratios.shtml]
21. Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия: практические подходы и технологии. Киев, 2004.
22. Скоун Т. Управленческий учет: перевод с англ. М.: ЮНИТИ, 1997.
23. Финансовый анализ на предприятии. // Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства: [http://www.dist-cons.ru/modules/fap/index.html], 1.03.2003
24. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Стояновой Е.С. 4-е изд., перераб. и доп. М.: «Перспектива», 1999
25. Финансы предприятий: Учебник /Н.В. Колгина, Г.Б. Поляр и др.; Под ред. проф. Н.В. Колгиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. 413 с.
26. Финансы предприятий: учеб. пособие /Н.Е.Заяц и др.; под общ. ред. Н.Е.Заяц, Т.И.Василевской. Мн.:Выш.шк., 2005. 528 с.
27. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1999.
28. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1999.
29. Шим Дж., Сигел Дж. Методы управления стоимостью и анализа затрат. – М. : Филинъ, 1996.
30. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. Учебное пособие/ Под ред. Баканова М.И., Шеремета А.Д. М.: Финансы и статистика, 1999.