Содержание

Введение

1. Оценка конкурентоспособности товара

2. Анализ платёжеспособности организации

3. Структура источников средств и их использование

4. Анализ деловой активности

5. Анализ финансовой устойчивости на основе балансовой модели

6. SWOT-анализ

7. Анализ безубыточности предприятия

8. Оценка величины спроса

9. Выбор целевого рынка

10. Оценка конкурентоспособности предприятия относительно основных конкурентов

11. План охвата рынка

Список использованной литературы

Приложения

Введение

Специфика современной жизни требует от предприятия осуществления анализа рынка рыночных процессов для принятия эффективных решений. Осуществить серьёзную проработку рынков продукции, подготовить инновационные решения невозможно без маркетинга.

Маркетинговая концепция управления предприятием – это своего рода компас, который позволяет руководителю вести корабль бизнеса к намеченной цели с минимальным риском.

Цель маркетинга – обеспечение рентабельности всей производственно-хозяйственной деятельности, получение высоких коммерческих результатов, определённой прибыли в заданных границах времени в пределах имеющихся средств и производственных возможностей, завоевание запланированной доли рынка за счёт достижения устойчивых связей с определёнными сегментами, расширение операций и т.п.

Маркетинг представляет собой комплекс мероприятий по исследованию вопросов, связанных с реализацией продукции.

Основными задачами маркетинга являются изучение потребителя, анализ рынка, исследование продукта, анализ форм и каналов сбыта продукции, изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции, исследование рекламной деятельности, определение наиболее эффективных способов продвижения товаров на рынке, сегментирование рынка.

При внедрении на новый рынок, а также для сохранения своих позиций, особенно важно знать реальных и потенциальных конкурентов. Таким образом, каждому предприятию необходимо анализировать своих конкурентов в разных аспектах деятельности и оценивать свою конкурентоспособность.

конкурентоспособность платежеспособность финансовый

1. Оценка конкурентоспособности товара

Конкурентоспособность товара (продукции, работ, услуг) – это многоаспектное понятие, определяющее соответствие продукции, работ, услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей как по качественным, техническим, экономическим параметрам, так и по коммерческим и другим условиям реализации (цена, сервис, форма оплаты и др.).

Под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских, качественных и стоимостных характеристик продукции, работ, услуг, обеспечивающих преимущество именно этих товаров над предлагаемыми конкурентами-товарами – аналогами и определяющими успех продукции, работы, услуги на рынке в заданный промежуток времени.

Товар, работа, услуга, чтобы быть реализованной, должна выгодно отличаться от других аналогичных товаров, работ, услуг, то есть конкурировать с ними. Это является важнейшим условием продажи любого товара, работы, услуги.

Под конкурентоспособностью продукции (услуг) понимается их способность выдерживать конкуренцию, то есть возможность успешной продажи на конкурентном рынке в определённый момент времени. Для этого товар должен удовлетворять конкретную способность потребителя и быть доступным по цене.

Наибольшее признание среди товаров (услуг), предназначенных для удовлетворения данной общественной потребности, получает тот, который более полно ей соответствует по сравнению с товарами-конкурентами. Это и выделяет его из общей товарной массы, обеспечивает успех в конкурентной борьбе, другими словами, позволяет говорить, что товар был конкурентоспособен.

Конкурентоспособность любой продукции может быть определена только в результате его сравнения с другим изделием. По своей сути она представляет собой характеристику товара (услуги), отражающую его отличие от товара-конкурента по степени удовлетворения конкретной общественной потребности.

Распространённым является подход конкурентоспособности как к комплексу потребительских свойств товара (услуги) безотносительно к его стоимости. При этом предполагается, что низкая конкурентоспособность ведёт к снижению цен на продукцию, работу, услуги и, наоборот, повышение конкурентоспособности обуславливает рост цен.

Если подойти к определению конкурентоспособности товара (услуги) через их цены, которая исходит из представления о цене как универсальной характеристики товара, где отражаются все её потребительские и меновые свойства. Различия таких свойств у конкурирующих изделий должно проявляться в различие цен, которая, как считают, и есть конкурентоспособность этой продукции по отношению друг к другу.

Нельзя делать выбор среди группы товаров-конкурентов исключительно на основе сопоставления цен.

Конкурентоспособность продукции тесно привязана к конкурентному рынку (внутреннему, региональному, общенациональному, международному и т.д.) и требованиям строго определённых групп потребителей.

Конкурентоспособность продукции, работы, услуг является важнейшим показателем эффективности деятельности предприятий. От неё зависит позиция предприятия на рынке, его финансовое положение. Конкурентоспособность предприятия зависит от конкурентоспособности производимой им продукции, работ, услуг. Поэтому обеспечение конкурентоспособности продукции должно занимать первостепенное значение в стратегии и тактике развития предприятия.

Конкурентоспособность товара (услуги) определяется четырьмя интегральными показателями первого уровня: качеством товара (услуги); его ценой; затратами на эксплуатацию товара (услуги) за его жизненный цикл; качеством сервиса товара.

Качество – это совокупность свойств продукции, обусловливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением.

Второй составляющей конкурентоспособности является цена товара (услуги). Для того чтобы товар (услуга) мог удовлетворять конкурентную потребность, он должен обладать набором параметров, совпадающих с параметрами потребителя. Эти параметры определяют полезный эффект, полученный покупателем от применения товара (услуги). Но при оценке эффекта учитывается не только результат, но и затраты на его достижение. Поэтому каждый товар (услуга) характеризуется свойствами, определяющими размер затрат, необходимых для его покупки и использования.

Основным критерием конкурентоспособности товаров, работ, услуг служит степень удовлетворения ими реальных потребностей, что и обусловливает разную привлекательность товаров-конкурентов для потребителей. Однако, непосредственное измерение степени удовлетворения потребностей невозможно в силу психофизиологического восприятия потребителями отдельных товаров (услуг). Порой разрекламированные товары и услуги с невысокими потребительскими свойствами воспринимаются потребителями более благожелательно, чем нерекламируемые товары (услуги) с одинаковыми и даже повышенными потребительскими свойствами.

Поэтому для оценки конкурентоспособности используются косвенные критерии, которые можно подразделить на две основные группы: потребительские и экономические.

Потребительские критерии конкурентоспособности определяют потребительскую ценность, или полезность товара, работы, услуги и представлены двумя основополагающими характеристиками: качеством и ассортиментом.

Важнейшим экономическим критерием конкурентоспособности товара, работы, услуги является цена. Для разных категорий потребителей и групп товаров конкурентоспособность обеспечивается различными видами цен: закупочными, реализационными и потребления.

Конкурентоспособность товара следует оценивать по четырём главным факторам: качество товара, цена товара, качество сервиса потребителей товара на конкурентном рынке, эксплуатационные затраты на использование товара. Результативность статичных факторов определяют динамичные факторы - качество управления процессами.

Интегральный показатель конкурентоспособности товара можно оценивать экспертным путём по двум методам:

1) без учёта весомости факторов;

2) с учётом весомости факторов.

В любом случае эти методы применяются при невозможности применения более точных количественных методов оценки, рассмотренных ранее.

По системе 1111-5555, без учёта весомости факторов, конкурентоспособность товара определяется как сумма баллов по каждому фактору. Эксперт (один или группа) даёт оценку фактора от 1 (минимум, наихудшее значение фактора) до 5 (наилучшее значение фактора). Так, товар низкого качества, предлагаемый по высокой (грабительской) цене, имеющий к тому же низкое качество сервиса и высокие эксплуатационные затраты, будет иметь оценки 1-2 балла, и его конкурентоспособность может быть, допустим, 1211. По этой системе минимальное значение конкурентоспособности будет равно 4 \* (1 + 1 + 1 + 1), максимальное - 20 \* (5 + 5 + 5 + 5). Оцениваемый товар имеет конкурентоспособность, равную 5 из 20, то есть он в четыре раза отстаёт от лучших мировых образцов.

Для повышения точности оценки предлагается взвешивать важность, или весомость, каждого фактора конкурентоспособности. Ранее нами были присвоены следующие весомости факторам качеству: товара – 4, его цене – 3, качеству сервиса товара на конкретном рынке – 2 и эксплуатационным затратам по использованию товара – 1 балл. Последний фактор оценён в 1 балл, так как эксплуатационные затраты во многом определяются качеством товара и его сервиса.

Для оценки конкурентоспособности с учётом весомости факторов создаётся экспертная группа из высококвалифицированных специалистов численностью не менее 5 человек (один из руководителей или главный менеджер, конструктор, маркетолог, технолог, экономист).

Как при аттестации, сертификации, аудите оценка может быть как внутренней, так и внешней, проводимой независимой аккредитованной организацией.

После формирования экспертной группы выполняется подготовительная работа, включающая издание приказа (распоряжения) об организации оценки конкурентоспособности, знакомство с методикой управления конкурентоспособностью (например, по данной книге), сбор и обработку исходных данных для оценки. Затем строится система баллов для оценки.

Система баллов наглядно показывает, что каждому фактору конкурентоспособности эксперт может присвоить от 1 до 5 баллов. Весомость факторов равна от 4 (качество товара) до 1 (эксплуатационные затраты). Допустим, экспертная группа из 5 человек каждый фактор оценила баллами.

Конкурентоспособность товара, определённая экспертным путём по системе баллов, будет равна:

К=(Бij/n)\*aj, (1)

где Кт – конкурентоспособность товара (значение колеблется от 2 до 10); n – количество экспертов; Бij – экспертная оценка j-м экспертом i-го фактора конкурентоспособности товара; аj – весомость фактора (от 4 до 1); 5 – максимальная оценка фактора.

Теперь рассчитаем конкурентоспособность товаров для наших предприятий, используя данные, приведённые в приложениях А, Б и В.

Определим конкурентоспособность товаров 6-го предприятия:

Кт 6-го предприятия =(0,2 \* (3 + 3 + 3) + 0,2 \* (5 + 4 + 4) + 0,15 \* (4 + 4 + +5) + 0,1 \* (3 + 4 + 4) + 0,5 \* (2 + 2 + 1) + 0,1 \* (2 + 1 + 1) + 0,2 \* (3 + 2 + 2)) / 3 = =(1,8 + 2,6 + 1,95 + 1,1 + 2,5 + 0,4 + 1,4) / 3 = 11,75 / 3 = 3,92

Определим конкурентоспособность товаров 10-го предприятия:

Кт 10-го предприятия = (0,2 \* (4 + 4 + 3) + 0,2 \* (4 + 5 + 5) + 0,15 \* (4 + 3 + +4)+ 0,1 \* (4 + 3 + 4) + 0,5 \* (3 + 2 + 2) + 0,1 \* (3 + 3 + 2) + 0,2 \* (4 + 3 + 3)) / 3 = =(2,2 + 2,8 + 1,65 + 1,1 + 3,5 + 0,8 + 2) / 3 = 14,05 / 3 = 4,68

Определим конкурентоспособность товаров 8-го предприятия:

Кт 8-го предприятия = (0,2 \* (4 + 4 + 5) + 0,2 \* (3 + 4 + 4) + 0,15 \* (4 + 4 + +4)+ 0,1 \* (3 + 3 + 4) + 0,5 \* (3 + 3 + 3) + 0,1 \* (4 + 4 + 4) + 0,2 \* (5 + 4 + 4))/ 3 = =(2,6 + 2,2 + 1,8 + 1 + 4,5 + 1,2 + 2,6) / 3 = 15,9 / 3 = 5,3

Согласно рассчитанной конкурентоспособности можно сказать о том, что наиболее конкурентоспособным является товар 8-го предприятия, так как по оценке экспертов его конкурентоспособность самая высокая и составляет 5,3. На втором месте находится 10-е предприятие с конкурентоспособностью 4,68, и на последнем месте располагается 6-е предприятие с конкурентоспособностью 3,92.

Завершением анализа является разработка плана мероприятий по повышению конкурентоспособности товара исследуемой фирмы.

Численная оценка интегрального показателя позволит ранжировать конкурирующую продукцию, определить положение разрабатываемого товара.

Выделив параметры, по которым товар отстаёт от конкурентов, следует разработать план мероприятий по улучшению этих параметров. На базе этого плана можно спроектировать новые (улучшение) значения характеристик товара.

В решении задач повышения конкурентоспособности продукции с каждым годом всё возрастающее значение приобретает проблема выбора и освоения новых рынков сбыта. В связи с этим на любом предприятии очень важны аналитико-поисковые усилия в этой области. Новые рынки сбыта решающим образом могут изменить конкурентоспособность товара и рентабельность сбытовой деятельности. Понятно, что, внедряя товар на новый рынок, можно продлить жизненный цикл товара. Сезонные колебания в спросе могут способствовать успешной реализации одного и того же товара в различных точках планеты. А увеличение объёма продаж на новых рынках позволит снизить издержки производства на единицу продукции, прежде всего, за счёт использования дешёвой рабочей силы, достаточно низких уровней налогов и таможенных пошлин и ряда других факторов на новых рынках сбыта. В связи с этим очень важно для дальнейшего развития конкурентоспособности товара (прежде чем перейти к новому, его модификации, снятию с производства) попытаться выйти с ним на новый рынок сбыта, так как на внутреннем его конкурентоспособность резко упала.

Производитель, создавая конкурентоспособный товар, применяет различные стратегии:

* добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров (услуг) конкурентов;
* выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для всех покупателей, и осуществить на этой основе прорыв на рынке;
* отыскать новое применение выпускаемым товарам (услугам);
* своевременно изъять экономически неэффективный товар из сбытовой программы предприятия;
* найти выход на новые рынки как со старыми, так и с новыми товарами;
* осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
* регулярно развивать и совершенствовать систему сервисного обслуживания реализуемых товаров (услуг) и систему стимулирования сбыта в целом.

Исходя из оценки существующей и перспективной конкурентоспособности товара, принимается решение о дальнейшей производственно-сбытовой политике:

* продолжать ли производство данного товара и его сбыт;
* провести ли модернизацию для превращения товара в товар (услуги) рыночной новизны;
* снять ли его с производства и приступить к выпуску нового товара;

Стоит ли приступать к поиску нового рынка сбыта с учётом достаточности финансовых и материальных ресурсов, наличия товаропроводящей и сбытовой сети, возможностей обеспечения сервиса проданного товара.

Бесспорно, должен изучаться вопрос со стороны промышленной фирмы о собственных возможностях обеспечения такого объёма производства товара, который позволил бы овладеть запланированными долями намеченного рынка в целях обеспечения рентабельности производства и сбыта. Очень важен вопрос ресурсного обеспечения предприятия, его возможностей приобрести необходимые материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты, привлечь требуемые финансовые ресурсы и необходимые с соответствующим уровнем квалификации кадры.

При принятии решения о выпуске нового товара решающее влияние оказывают два фактора:

* производственный – определяется и оценивается уровень наличия ресурсов и составляется калькуляция совокупных издержек;
* рыночный – изучаются и оцениваются возможности создания конкурентоспособного товара.

2. Анализ платёжеспособности организации

Анализ финансового состояния предприятия осуществляется на основании данных бухгалтерского баланса, «Отчёта о финансовых результатах и их использовании», а также «Приложение к балансу предприятия».

На основании этих документов можно получить первоначальное представление о положении предприятия, выявить изменения в составе имущества предприятия и их источниках, установить взаимосвязь между показателями.

Важным критерием финансового положения предприятия является оценка платёжеспособности и ликвидности. В основе платёжеспособности и ликвидности предприятия находятся следующие показатели.

1) Платёжеспособность (неплатёжеспособность) (П) предприятия определяется как отношение суммы текущих активов и внешней задолженности предприятия.

П = Текущие активы / Внешняя задолженность = (Итог 2 раздела + Итог 3 раздела актива) / Итог 2 раздела пассива (2)

П = (180 + 330) / 770

П6на начало года =(3221.27+12478.2) / 4916=3.1935

П6на конец года =(13769.79+27781.3) / 33377=1.2449

Предприятие 6 является платёжеспособным на начало года, и на конец года, т.к. П> 1.

П10 на начало года =П10 на начало года = (480,3 + 2929,4) / 4916 = 0,6936

П10 на конец года = (6250,8 + 16686,8) / 31192 = 0,7354

Предприятие 10 является неплатёжеспособным ни на начало года, ни на конец года, т.к. П< 1.

П8 на начало года =(20827+18995) / 143560.53= 0.2774

П8 на конец года =(28070+81143) / 203689.61= 0.5362

Предприятие 8 является неплатёжеспособным ни на начало года, ни на конец года, т.к. П< 1.

Если П> 1, т.е. сумма текущих активов больше или равна внешней задолженности, подлежащих погашению в текущем периоде, предприятие считается платёжеспособным.

Если П< 1, предприятие неплатёжеспособно. При определении платёжеспособности необходимо учитывать, что наличие запасов на предприятиях не означает реальной платёжеспособности, так как запасы могут оказаться труднореализуемыми. Поэтому необходимо выполнить уточняющий расчёт платёжеспособности.

2) Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия, общий коэффициент ликвидности) (Ктл), который представляет собой отношение всех текущих активов (итог 2 раздела + итог 3 раздела актива баланса) к краткосрочным обязательствам, т.е. текущим пассивам.

Ктл = Оборотные средства / Краткосрочные обязательства

Ктл = (180 + 330) / (770 – 500 – 510 – 730 – 735 – 740)

Ктл6на начало года =(3221.27+12478.2) / 4916= 3.1935

Ктл6на конец года =(13769.79+27781.3) / 33377= 1.2449

Ктл10 на начало года =(480,3 +2929,4) / 4916 = 0,6936

Ктл10 на конец года = (6250,8 + 16686,8) / 31192 = 0,7354

Ктл8 на начало года = (20827 + 18995) / (143560,53 – 10,89 – 1122,65) = 0,2796

Ктл8 на конец года = (28070 + 81143) / (203689,61 – 10,89 – 4032,8) = 0,547

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Нормативное значение Ктл ≥ 2. Это значит, что для нормальной хозяйственной деятельности нужно иметь оборотных средств в 2 раза больше, чем краткосрочных обязательств предприятия.

Согласно полученным значениям коэффициента можно сделать вывод о том, что только одно предприятие имеет высокую обеспеченность оборотными средствами.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности) (Кал), исчисляемый как отношение денежных средств и быстрореализуемых бумаг к краткосрочной задолженности.

Кал=(Денежные средства+Ценные бумаги)/Краткосрочные обязательства (4)

Кал=(270 + 280 + 290 + 300 + 310)/(770–500 – 510 – 730 – 735 – 740)

Кал6 на начало года = (10741.81+0.03+0.02) / 4916=2.1851

Кал6 на конец года = 26901.43 / 33377=0.8060

Кал10 на начало года = (0,03 + 2302,67 + 29,9 + 26,6) / 4916 = 0,48

Кал10 на конец года = (8,4 + 9968,7 + 69,4 + 131,4) / 31192 = 0,3263

Кал8 на начало года = (2075 + 3011) / (143560,53 – 10,89 – 1122,65) = 0,0357

Кал8 на конец года = (14078 + 22228) / (203689,61 – 10,89 – 4032,8) = 0,1819

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Теоретически достаточным значением для коэффициента абсолютной ликвидности является 0,2, так как вероятность того, что все кредиторы одновременно предъявят ему свои долговые требования, мала.

Таким образом, выше названные три коэффициента Ктл, Кпп, Кал группируют оборотные активы по категориям риска. Например, имеется большая вероятность того, что дебиторскую задолженность будет легче реализовать, чем незавершённое производство, или расходы будущих периодов. При этом следует учитывать область применения того или иного вида оборотных средств. Те активы, которые могут быть использованы только с определённой целью (специфические активы), имеют большой риск (меньшую вероятность реализации), чем многоцелевые активы. Чем больше средств вложено в активы, попавшие в категорию риска, тем ниже финансовая устойчивость предприятия.

Тенденция роста соотношений труднореализуемых активов и общей величины активов, а также труднореализуемых и легко реализуемых указывает на снижение ликвидности.

4) Изменение уровня платёжеспособности устанавливается по изменению показателя оборотного капитала (ОК), который определяется как разница между всеми текущими активами и краткосрочными обязательствами.

ОК = Текущие активы – Краткосрочные обязательства (5)

ОК= (Итог 2 раздела + Итог 3 раздела актива) - (770 – 500 – 510 – 730 – 735 – - 740)

ОК6 на начало года =(3221.27+12478.2)-4916=10783,47

ОК6 на конец года =(13769.79+27781.3)-33377=8174,09

ОК10 на начало года = (480,3 + 2929,4) – 4916 = -1506,3

ОК10 на конец года = (6250,8 + 16686,8) – 31192 = -8254,4

ОК8 на начало года = (20827 + 18995) - (143560,53 – 10,89 – 1122,65) =

= -102604,99

ОК8 на конец года = (28070 + 81143) - (203689,61 – 10,89 – 4032,8) =

= -90432,92

Предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают краткосрочные обязательства (или в целом до тех пор, пока оно ликвидно). Уменьшение оборотного капитала свидетельствует о снижении уровня платёжеспособности. Более детальный анализ текущих активов и краткосрочных обязательств должен показать, что конкретно стоит за изменением величины оборотного капитала.

Согласно полученным значениям оборотного капитала только одно предприятие является ликвидными, так как текущие активы больше краткосрочных обязательств.

5) Коэффициент маневренности (Км), показывающий какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы.

Км = Оборотный капитал / Источники собственных средств (6)

Км= ОК / 480

Км6 на начало года =10783,47 / 63681=0.1693

Км6 на конец года =8174,09

Км10 на начало года = -1506,3 / 4717 = -0,3193

Км10 на конец года = -8254,4 / 51404 = -0,1606

Км8 на начало года = -102604,99 / 28106,47 = -3,6506

Км8 на конец года = -90432,92 / 68580,39 = -1,3186

Согласно полученным результатам можно сказать, что только одно из предприятий вкладывает средства в активы .

6) Способность предприятия выполнить срочные обязательства, определяется показателем, характеризующим отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам.

Кок = Оборотный капитал / Краткосрочные обязательства (7)

Кок= ОК / (770 – 500 – 510 – 730 – 735 – 740)

Кок6 на начало года = 10783,47 / 4916 = 2.1935

Кок6 на конец года =8174,09 / 33377 = 0.2449

Кок10 на начало года = -1506,3 / 4916 = -0,3064

Кок10 на конец года = -8254,4 / 31192 = -0,2646

Кок8 на начало года = -102604,99 / (143560,53 – 10,89 – 1122,65) =-0,7204

Кок8 на конец года = -90432,92 / (203689,61 – 10,89 – 4032,8) = -0,453

Если это отношение меньше единицы, предприятие не способно выполнять свои краткосрочные обязательства. Следует иметь в виду, что неблагоприятным может оказаться не только низкое, но и слишком высокое его значение. Оно свидетельствует о неправильном формировании финансов на предприятии, что снижает в целом эффективность его деятельности.

Согласно полученным значениям можно сказать, что только одно предприятие способно выполнить свое краткосрочное обязательство.

7) Коэффициент обеспеченности собственными средствами Косс, определяемый как разность между объёмами источников собственных средств (итог 1 раздела баланса – строка 480), фактической стоимостью основных средств, прочих внеоборотных активов (итог 1 раздела актива баланса – строка 080), отнесённую к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств (сумма 2 и 3 разделов актива баланса – строки 180 и 330).

Косс = Собственные средства/Оборотные средства

Косс= (480 – 080) / (180 + 330)

Косс6 на начало года =(116478 – 52897.53) / (3221.27 + 12478.2) = 4.0498

Косс6 на конец года = (0 – 44622.91) / (13769.79 + 27781.3) = -1.0739

Косс10 на начало года = (4717 -6223,3)/(480,3 + 2929,4) = -0,4418

Косс10 на конец года =(51404 – 59658,4)/(6250,8 + 16686,8)= -0,3599

Косс8 на начало года = (28106.47 – 131845) / (20827+18995) = -2.6050

Косс8 на конец года = (68580,39 - 163057) / (28070 + 81143) = -0,8651

Нормативное значение Косс ≥ 0,1. Это означает, что 10% оборотных средств предприятия должны быть сформированы за счёт собственных источников, остальные могут быть привлечёнными.

Только одно предприятие имеет средства, сформированные за счёт собственных источников.

Основанием для признания структуры бухгалтерского баланса удовлетворительной, а самого предприятия – платёжеспособным, является наличие одного из условий на конец периода: Ктл> 2, Косс> 0,1.

Уже на этом этапе курсового проекта можно сказать, что только одно предприятие является платёжеспособными, а структура бухгалтерского баланса удовлетворительная.

8) Коэффициент восстановления платёжеспособности Квп, отражает возможность предприятия восстановить (утратить) платёжеспособность в течение периода, заложенного в формулу расчёта коэффициента.

Квп = {Ктл1 + (6 : число месяцев периода) (Ктл1 – Ктл0)} : 2

где Ктл1 – коэффициент текущей ликвидности на конец периода;

Ктл0 – коэффициент текущей ликвидности на начало периода.

Квп6 = {Ктл6 на конец года + (6 : 12) (Ктл6 на конец года – Ктл6 на начало года)} : 2 = {(1.2449 + (6 : 12) (1.2449– 3.1935)} : 2 = -1.7000

Квп10 = {Ктл10 на конец года + (6 : 12) (Ктл10 на конец года – Ктл10 на начало года)} : 2 = {0,7354+ (6 : 12) (0,7354 - 0,6936)} : 2 = 0,378

Квп8 = {0,547 + (6 : 12) (0,547 – 0,2796)} : 2 = 0,34035

Нормативное значение Квп не менее 1. Следует подчеркнуть, что Ктл, Косс, Квп введены в практику Постановлением Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятия».

Все предприятия имеют Квп меньше 1. Отсюда следует, что предприятия находятся на грани банкротства.

При подсчёте коэффициентов платёжеспособности и ликвидности предприятий были использованы данные из приложения Г. Сведём все рассчитанные коэффициенты в таблицу 1:

Таблица 1 – Платёжеспособность и ликвидность конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Расчётная формула | Нормативное значение | Значение показателей |
| Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
| На нп | На кп | ∆ | На нп | На кп | ∆ | На нп | На кп | ∆ |
| 1.Платёжеспособ-ность (П) | П = Текущие активы / Внешняя задолженность | Если П> 1, предприятие платёжеспособно, а если П < 1, то предприятие неплатёжеспособно | 3.1935 | 1.2449 | -1,9486 | 0,6936 | 0,1949 | 0,082 | 0,2774 | 0,5362 | 0,2588 |
| 2. Коэф-т теку-щей ликвид-ности (Ктл) | Ктл = Оборот-ные средства / Краткосрочные обязательства | Ктл ≥ 2 | 3.1935 | 1.2449 | -1,9486 | 0,1149 | 0,1949 | 0,008 | 0,2796 | 0,547 | 0,2674 |
| 3. Коэф-т абсо-лютной лик-видности (Кал) | Кал = (Дене-жные средства + Ценные бума-ги) / Кра-ткосрочные обязательства | Кал = 0,2 | 2.1851 | 0.8060 | -1,3791 | 0,0063 | 0,0141 | 0,0078 | 0,0357 | 0,1819 | 0,1462 |
| 4. Оборотный капитал (ОК) | ОК = Текущие активы – Краткосрочные обязательства | Предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают кратко-срочные обязательства | 10783,47 | 8174,09 | -2609,38 | -95702085 | -55414915 | 40287170 | -102604,99 | -90432,92 | 12172,07 |
| 5. Коэффициент маневренности (Км) | КМ = Оборотный капитал / Источники собственных средств | - | 0.1693 | 8174,09 | 8173,9207 | -60,9822 | -10,0062 | 50,976 | -3,6506 | -1,3186 | 2,332 |
| 6. Способность предприятия выполнять срочные обязательства (Кок) | Кок = Оборотный капитал / Краткосрочные обязательства | Если Кок < 1, то предприятие не способно выполнять свои краткосрочные обязательства | 2.1935 | 0.2449 | -1,9486 | -0,9884 | -0,8051 | 0,1833 | -0,7204 | -0,453 | 0,2674 |
| 7. Коэф-т обеспечен-ности соб-ственными сред-ми (Косс) | Косс = Собст-венные средст-ва / Оборотные средства | Косс ≥ 0,1  | 4.0498 | -1.0739 | -5,1237 | -5,4545 | -4,131 | 1,3235 | -2,6051 | -0,8651 | 1,74 |
| 8. Коэф-т восстановле-ния платёже-способ-ности (Квп) | Квп = {Ктл1 + (6 : число месяцев периода) (Ктл1 – Ктл0)} : 2 | Квп ≥ 1 | -1.7000 | 0,117 | 0,34035 |

На основе таблицы 1 можно сделать некоторые выводы. Только одно предприятие является платежеспособными, так как платежеспособность 1>. Самые низкие показатели платежеспособности как на начало года, так и на конец года имеет предприятие 8 (0,2774 и 0,5362 соответственно). Предприятие 6 имеет самые высокие показатели платежеспособности как на начало года, так и на конец года (3,1935 и 1,2449 соответственно).

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия. Нормативное значение Ктл ≥ 2. Это значит, что для нормальной хозяйственной деятельности нужно иметь оборотных средств в 2 раза больше, чем краткосрочных обязательств предприятия. Согласно полученным значениям коэффициента можно сделать вывод о том, что только одно предприятие имеет высокую обеспеченность оборотными средствами.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Теоретически достаточным значением для коэффициента абсолютной ликвидности является 0,2, так как вероятность того, что все кредиторы одновременно предъявят ему свои долговые требования, мала. Здесь мы видим, что 6-е и 10-е предприятия могут погасить на конец года текущую задолженность полностью, а 8-е предприятие погасить текущую задолженность может, но только очень малую её часть.

Предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают краткосрочные обязательства (или в целом до тех пор, пока оно ликвидно). Уменьшение оборотного капитала свидетельствует о снижении уровня платёжеспособности.Согласно полученным значениям оборотного капитала только одно из предприятий является ликвидным, так как оборотный капитал имеет положительное значение как в начале года, так и в конце года. Согласно полученным результатам по коэффициенту маневренности можно сказать, что только одно предприятие средства в активы вкладывает.

Если способность предприятия выполнять срочные обязательства меньше единицы, предприятие не способно выполнять свои краткосрочные обязательства. Следует иметь в виду, что неблагоприятным может оказаться не только низкое, но и слишком высокое его значение. Оно свидетельствует о неправильном формировании финансов на предприятии, что снижает в целом эффективность его деятельности. Согласно полученным значениям можно сказать, что 6предприятие способно выполнить свое краткосрочное обязательство, так как имеет положительное значение данного коэффициента.

Нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами ≥ 0,1. Это означает, что 10% оборотных средств предприятия должны быть сформированы за счёт собственных источников, остальные могут быть привлечёнными. По полученным значениям коэффициентов можно сделать вывод, что 6предприятие имеет средства, сформированные за счёт собственных источников.

Как известно, снованием для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а самого предприятия – неплатёжеспособным, является наличие одного из условий на конец периода: Ктл< 2, Косс< 0,1.

Уже на этом этапе курсового проекта можно сказать, что одно предприятие является платёжеспособным, а его структура бухгалтерского баланса удовлетворительная.

3. Анализ структуры источников средств и их использование

Способность предприятия выполнить свои обязательства анализируется и через структуры финансов – источников средств. Анализ структуры источников средств предприятия позволяет судить о расширении или сужении деятельности предприятия. Уменьшение краткосрочных кредитов и увеличение собственного капитала может быть свидетельством сокращения деятельности предприятия. Но однозначно такого вывода сделать нельзя, так как доля этих средств может находиться и под влиянием других факторов, например, процентных ставок за кредит. Ориентиром для заключения о расширении или сужении деятельности предприятия может быть нераспределённая прибыль. Снижение данного показателя свидетельствует о сужении деятельности предприятия.

К числу основных показателей, характеризующих структуру источников средств, относятся следующие (данные берём из приложения В):

9) Коэффициент независимости (Кн), характеризующий долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества.

Кн = Источники собственных средств (400) / Валюта баланса (780) \* 100%

Кн6 на начало года = (4344 / 68597) \* 100% = 6.33%

Кн6 на конец года = (3515 / 86174) \* 100% = 4.07%

Кн10 на начало года = 3250 / 9633 = 0,337\*100% = 33,7%

Кн10 на конец года = 3515 / 82596 = 0,043\*100% = 4,3%

Кн8 на начало года = 2977,48 / 171667\*100 = 1,73%

Кн8 на конец года = 3623,45 / 272270\*100 = 1,33%

Считается, что еслиКн ≥ 50%, то риск кредиторов минимальный, так как, реализовав половину имущества, сформированного за счёт собственных средств, предприятие может погасить свои долговые обязательства.

По рассчитанному показателю можно сказать, что кредиторы несут риск, так как предприятия не могут реализовать половину имущества.

10) Коэффициент финансовой устойчивости (стабильности) (Кфу)

Кфу = ((Источники собственных средств (400) + Долгосрочные заёмные средства (510)) / Валюта баланса (780)) \* 100%

Кфу6 на начало года = (4344 / 68597) \* 100% = 6.33%

Кфу6 на конец года = (3515 / 86174) \* 100% = 4.07%

Кфу10 на начало года =3250 / 9633 = 0,337\*100% = 33,7%

Кфу10 на конец года = 3515 / 82596 = 0,043\*100% = 4,3%

Кфу8 на начало года = 2977,48 / 171667 \* 100% = 1,73%

Кфу8 на конец года = 3623,45 / 272270 \* 100% = 1,33%

Этот показатель характеризует удельный вес тех источников финансирования, которые можно использовать длительное время.

11) Коэффициент инвестирования (собственных источников) (Кис), показывающий в какой степени источники собственных средств покрывают производственные инвестиции.

Кис = Источники собственных средств вложения (400)/Основные средства и прочие\*100%=Итог 1 раздела пассива/Итог 1 раздела актива\*100%

Кис6 на начало года = (1932 / 1183) \* 100% = 163.31%

Кис6 на конец года = (2205 / 1635) \* 100% = 134.86%

Кис10 на начало года = 4717 / 6223,3\*100% = 75,8%

Кис10 на конец года = 51404 / 59658,4\*100% = 86,16%

Кис8 на начало года = 28106,47 / 131845 \* 100% = 21,32%

Кис8 на конец года = 68580,39 / 163057 \* 100% = 42,06%

12) Коэффициент инвестирования (собственных источников и долгосрочных кредитов) (Кисд), указывающий насколько собственные источники и долгосрочные кредиты формируют инвестиции предприятия.

Кисд = (Источники собственных средств + Долгосрочные кредиты) / /Основные средства и прочие вложения \* 100% = Итог 1 раздела пассива / Итог 1 раздела актива \* 100%

Кисд6 на начало года = (63681 / 52897.53) \* 100% = 120.38%

Кисд6 на конец года = (0 / 1635) \* 100% = 0%

Кисд10 на начало года = 4717 / 6223,3\*100% = 75,8%

Кисд10 на конец года = 51404 / 59658,4\*100% = 86,16%

Кисд8 на начало года = 28106,47 / 131845 \* 100% = 21,32%

Кисд8 на конец года = 68580,39 / 163057 \* 100% = 42,06%

13) Коэффициент финансирования (Кф), показывающий, какая часть деятельности предприятия финансируется за счёт собственных средств, а какая – за счёт заёмных.

Кф = Собственные источники (Итог 1 раздела пассива) / Заёмные источники (Итог 2 раздела пассива)

Кф6 на начало года = 63681 / 4916 = 12,9538

Кф6 на конец года = 0 / 3377 = 0

Кф10 на начало года = 4717 / 4916 = 0,9595

Кф10 на конец года = 51404 / 31192 = 1,648

Кф8 на начало года = 28106,47 / 143560,53 = 0,1958

Кф8 на конец года = 68580,39 / 203689,61 = 0,3367

Соотношение собственного капитала и привлечённого определяет надёжность финансового состояния. Риск неплатёжеспособности возрастает в случае резкого уменьшения доли собственного капитала предприятия. Считается, что если Кф< 1, то есть большая часть имущества сформирована за счёт заёмных средств, то это свидетельствует об опасности неплатёжеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита.

Согласно рассчитанному коэффициенту у 8-го предприятия большая часть имущества сформирована за счёт заёмных средств. Следовательно, это говорит об его неплатёжеспособности. У шестого и десятого предприятия большая часть имущества сформирована за счёт собственных средств.

В ряде случаев при Кф< 1 предприятие может быть финансово устойчивым при высокой оборачиваемости активов, стабильном спросе на продукцию, при наличии налаженных каналов снабжения и сбыта, при низком уровне постоянных затрат.

В случае капиталоёмких предприятий с длинным периодом оборота средств, имеющих значительный удельный вес активов целевого назначения, доля заёмных средств 40-50% может быть опасной для их финансовой стабильности.

При оценке структуры источников имущества предприятия нельзя забывать о способе их размещения в активе.

Далее целесообразно проанализировать изменения в составе собственных заёмных средств.

При анализе собственных источников особое внимание следует уделять объёмам изменения нераспределённой прибыли и фондов специального назначения, так как они представляют финансовый результат деятельности предприятия и свидетельствует о том, сколько предприятие «наработало» за период своего существования. Например, снижение доли нераспределённой прибыли в общем объёме собственных источников может свидетельствовать о падении деловой активности.

Наличие в составе источников имущества предприятия долгосрочных заёмных средств – явление положительное, так как это позволяет располагать привлечёнными средствами длительное время, хотя в условиях гиперинфляции они становятся для предприятия труднодостижимыми.

Привлечение заёмных средств позволяет предприятию оплатить срочные обязательства и расширить свою деятельность, но использование различных видов заёмных средств имеет для предприятия различную стоимость. В обязательном порядке выплачиваются проценты за пользование заёмными средствами по ссудам банка. При расчётах с поставщиками и подрядчиками плата за временное пользование средствами кредиторов, как правило, не взимается, но в случае несвоевременной уплаты взимается пени.

Коэффициенты, с помощью которых мы анализировали структуру источников средств и их использование, сведем в таблицу 2.

Таблица 2 – Анализ структуры источников средств и их использование

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Расчётная формула | Значение показателей |
| Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
| На нп | На кп | ∆ | На нп | На кп | ∆ | На нп | На кп | ∆ |
| 1. Коэффициент независимости (Кн) | Кн = Источники собственных средств / Валюта баланса \* 100% | 6.33% | 4.07% | -2,26% | 33,7% | 4,3% | -29,4% | 0,0173 | 0,0133 | -0,004 |
| 2. Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) | Кфу = ((Источники собственных средств + Долгосрочные заёмные средства) / Валюта баланса) \* 100% | 6.33% | 4.07% | -2,26% | 33,7% | 4,3% | -29,4% | 1,73% | 1,33% | -0,4% |
| 3. Коэффициент инвестирования (собственных средств) (Кис) | Кис = Источники собственных средств вложения / Основные средства и прочие \* 100% | 163.31% | 134.86% | -28,45% | 75,8% | 86,16% | 10,36% | 21,32% | 42,06% | 20,74% |
| 4. Коэффициент инвестирования (собственных источников и долгосрочных кредитов) (Кисд) | Кисд = (Источники собственных средств + Долгосрочные кредиты) / Основные средства и прочие вложения \* 100% | 120.38% | 0% | -120.38% | 75,8% | 86,16% | 10,36% | 21,32% | 42,06% | 20,74% |
| 5. Коэффициент финансирования (Кф) | Кф = Собственные источники / Заёмные источники  | 12,9538 | 0 | -12.9538 | 0,9595 | 1,648 | 0,6885 | 0,1958 | 0,3367 | 0,1409 |

Коэффициент независимости (Кн) характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества. Считается, что еслиКн ≥ 50%, то риск кредиторов минимальный, так как, реализовав половину имущества, сформированного за счёт собственных средств, предприятие может погасить свои долговые обязательства. Рассчитав данный показатель можно сделать вывод, что кредиторы шестого, десятого и восьмого предприятий несут риск, так как предприятия не могут реализовать половину своего имущества. Самый большой коэффициент независимости имеет предприятие 10, и то, только на начало года – а в конце года данный коэффициент у всех трех предприятий ничтожно мал.

Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) характеризует удельный вес тех источников финансирования, которые можно использовать длительное время. На начало года десятое предприятие имеет 33,7% от помощи кредиторов, однако уже на конец года данный показатель снизился уже до 4,3%, а шестое и восьмое предприятия не имеют постоянных источников финансирования как на начало года, так и на конец года.

Коэффициент инвестирования (собственных средств) (Кис), показывающий в какой степени источники собственных средств покрывают производственные инвестиции. Согласно данному показателю можно сказать, что шестое предприятие практически покрывает производственные инвестиции и в начале, и в конце года. Довольно неплохие показатели имеет и десятое предприятие, однако и оно тоже не может покрыть производственные инвестиции как в начале года, так и в конце года. Предприятие 8 вообще имеет довольно критически низкие показатели коэффициент инвестирования.

Коэффициент инвестирования (собственных источников и долгосрочных кредитов) (Кисд) указывает, насколько собственные источники и долгосрочные кредиты формируют инвестиции предприятия. Здесь мы видим, что собственные источникии долгосрочные кредиты десятого предприятия на 75,8% формируют его инвестиции в начале года и на 86,16% - в конце года. У шестого предприятия они в начале года формируют на 120,38% инвестиции, а в конце – 0%. У восьмого предприятия на 21,32% формируют его инвестиции в начале года и на 42,06% в конце года.

Коэффициент финансирования (Кф) показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счёт собственных средств, а какая – за счёт заёмных. Соотношение собственного капитала и привлечённого определяет надёжность финансового состояния. Риск неплатёжеспособности возрастает в случае резкого уменьшения доли собственного капитала предприятия. Считается, что если Кф< 1, то есть большая часть имущества сформирована за счёт заёмных средств, то это свидетельствует об опасности неплатёжеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита. Согласно рассчитанному коэффициенту у десятого и шестого предприятий большая часть имущества сформирована за счёт собственных средств, следовательно, они более платёжеспособны. У восьмого предприятия большая часть имущества сформирована за счёт заёмных средств. Следовательно, это говорит об его неплатёжеспособности.

4 Анализ деловой активности

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в актив, превращаются в реальные деньги. Длительность нахождения средств предприятия определяется сферой деятельности, отраслью, масштабами предприятия и т.д. Скорость оборота активов предприятия (Ко) определяется как:

Ко = Выручка от реализации (В) / Средняя величина активов (15)

Средняя величина активов по данным баланса определяется:

Средняя величина активов = (Он + Ок) / 2 (16)

где Он, Ок – соответственно величина активов на начало и конец периода.

Средняя величина активов 6 =( 68597 +86174) / 2 = 77385,5

Средняя величина активов 10 = (9633 + 82596) / 2 = 46114,5

Средняя величина активов 8 = (171667 + 272270)/ 2 = 221968,5

14) Коэффициент общей оборачиваемости капитала (Ко1):

Ко1 = Выручка от реализации (010) / Средний за период итог баланса (17)

Ко16-го предприятия = 1231741 / 77385.5 = 15.9

Ко1 10-го предприятия = 161024,69 / 46114,5 = 3,5

Ко1 8-го предприятия = 523617 / 221968,5 = 2,36

Ко1 отражает скорость оборота (количество оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост Ко1 означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост в случае снижения Ко3 и рентабельности капитала. Снижение Ко1 означает замедление кругооборота средств предприятия.

По рассчитанным показателям мы видим, что у10-го и 8-го предприятий замедлен кругооборот средств, а у 6-го предприятия он ускорен.

Затем определяется продолжительность одного оборотакапитала в днях (П):

П = 360 / Ко1 (18)

П3 = 360 / 15.9 = 22.6

П10 = 360 / 3,5 = 102,9

П8 = 360 / 2,36 = 152,54

15) Коэффициент общей оборачиваемости капитала по дебиторской задолженности (Ко2):

Ко2 = Выручка от реализации (010) / Дебиторская задолженность (Итог 3 раздела актива) (19)

Ко26-го предприятия на начало года = 1231741 / 12478.2 = 98.7

Ко26-го предприятия на конец года = 1231741 / 27781.3 = 44.34

Ко2 10-го предприятия на начало года = 161024,69 / 2929,4 = 54,97

Ко2 10-го предприятия на конец года = 161024,69 / 16686,8 = 9,65

Ко2 8-го предприятия на начало года = 523617 / 18995 = 27,57

Ко2 8-го предприятия на конец года = 523617 / 81143 = 6,45

Ко2 отражает скорость оборота (количество оборотов за период) капитала предприятия по дебету. Рост Ко2 означает ускорение кругооборота средств предприятия по дебету. Снижение Ко2 означает замедление кругооборота средств предприятия по дебету. Согласно рассчитанным показателям у всех предприятий кругооборот средств по дебету ускорен, особенно у шестого предприятия в начале года.

16) Коэффициент общей оборачиваемости капитала по кредиторской задолженности (Ко3):

Ко3 = Выручка от реализации (010) / Кредиторская задолженность (Итог 2 раздела пассива) (20)

Ко3 6-го предприятия на начало года = 1231741 / 4916 = 250.56

Ко3 6-го предприятия на конец года = 1231741 / 33377 = 36.90

Ко3 10-го предприятия на начало года = 161024,69 / 4916 =32,76

Ко3 10-го предприятия на конец года = 161024,69 / 31192 = 5,16

Ко3 8-го предприятия на начало года = 523617 / 143560,53 = 3,65

Ко3 8-го предприятия на конец года = 523617 / 203689,61 = 2,57

Ко3 отражает скорость оборота (количество оборотов за период) капитала предприятия по кредиту. Рост Ко3 означает ускорение кругооборота средств предприятия по кредиту. Снижение Ко3 означает замедление кругооборота средств предприятия по кредиту. По рассчитанным показателям мы видим, что у 6-го и10 предприятий кругооборот средств по кредиту ускорен, особенно у 6-го предприятия в начале года, 8-е предприятие имеет замедленный кругооборот средств по кредиту.

Функционирование предприятия зависит от его способности приносить необходимую прибыль.

Результативность деятельности предприятия может оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей. В ранней стадии следует акцентировать внимание именно на относительных показателях, так как они практически не подвержены влиянию инфляции. Это коэффициент рентабельности платёжеспособных активов (Р), определяемый как:

Р = Прибыль (090) / Средняя величина активов (21)

Р6 = 63784 / 77385,5 = 0.82

Р10 = 6175,66 / 46114,5 = 0,14

Р8 = 106685 / 221968,5 = 0,48

Этот коэффициент показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы. В расчётах рентабельности могут быть использованы показатели: прибыль от реализации, балансовая прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. В качестве заменителя формулы расчёта рентабельности могут быть использованы валюта баланса, величины мобильных средств, мобильных материальных средств, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности основных средств, собственных средств и т.д.

17) Рентабельность продаж (Рп):

Рп = Прибыль от реализации (090)/Выручка от реализации (010)\*100% (22)

Рп6 = (63784 / 1231741) \* 100% = 5%

Рп10 = 6175,66 / 161024,69\* 100% = 3,84%

Рп8 = 106685 / 523617 \* 100% = 20%

Значение этого коэффициента показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Рост является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса на продукцию предприятия. Таким образом, тенденция к его снижению может быть сигналом снижения конкурентоспособности. Согласно данному показателю можно сказать, что самым конкурентоспособным из трех предприятий является 8-е предприятие, так как оно имеет самый высокий спрос на свою продукцию (20%), хотя этот показатель нельзя рассматривать как удовлетворительный. На втором месте конкурентоспособности стоит 6-е предприятие (5%). Самый низкий спрос на продукцию имеет 10-е предприятие (всего 3.84%),вследствие чего его конкурентоспособность находится на очень низком уровне.

18) Рентабельность продукции (Рпр):

Рпр = Результат реализации (050) / Себестоимость (020)\* 100% (23)

Рпр6 на начало года = 0%

Рпр6 на конец года = 0%

Рпр10 на начало года = 17011,51 / 7950 \* 100% = 214%

Рпр10 на конец года = 17011,51 / 79169,8 \* 100% = 21,5%

Рпр8 на начало года = 113884 / 84976 \* 100% = 134%

Рпр8 на конец года = 113884 / 89813 \* 100% = 127%

Значение этого коэффициента показывает, какой результат имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции по себестоимости. Мы видим, что все рассчитанные значения этого коэффициента свидетельствуют о повышении конкурентоспособности продукции.

19) Рентабельность капитала (Рк):

Рк = Прибыль (090) / Валюта баланса (360) \* 100% (24)

Рк6 на начало года = 63784 / 68597 = 0.9%

Рк6 на конец года = 63784 / 86174 = 0.7%

Рк10 на начало года = 6175,66 / 9633 \* 100% = 64,1%

Рк10 на конец года = 6175,66 / 82596\* 100% = 7,5%

Рк8 на начало года = 106685 / 171667 \* 100% = 62%

Рк8 на конец года = 106685 / 272270 \* 100% = 39%

Значение этого коэффициента показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля имущества. Все рассчитанные значения этого коэффициента свидетельствуют о том, что имущество всех предприятий конкурентоспособно, т.е. приносит прибыль. Наиболее конкурентоспособным является 10-е предприятие (т.е. его имущество приносит много прибыли), но только на начало года, к концу же года его конкурентоспособность резко снизилась (с 64,1% до 7,5%). Предприятие 8 не очень конкурентоспособно, а имущество 6-его предприятия практически не приносит прибыли.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, коэффициентом оборачиваемости активов и рентабельностью продаж:

Р = Ко \* Рп, (25)

т.е. Прибыль / Средняя величина активов = (Выручка от реализации / /Средняя величина активов) \* (Прибыль / Выручка от реализации)

Таким образом, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и от того, какова доля прибыли в выручке от реализации.

Коэффициенты, с помощью которых мы анализировали структуру источников средств и их использование, сведём в таблицу 3. Данные для их подсчёта взяты из приложений В и Г.

Таблица 3 – Финансовые результаты деятельности конкурентов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Расчётная формула | Значение показателя |
| Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
| На начало года | На начало года | На начало года | На начало года | На начало года | На конец года |
| 1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (Ко1) | Ко1 = Выручка от реализации / Средний за период итог баланса  | 15.9 | 3,5 | 2,36 |
| 2. Продолжительность одного оборота в днях (П) | П = 360 / Ко | 22.64 | 102,9 | 152,54 |
| 3. Коэффициент общей оборачиваемости капитала по дебиторской задолженности (Ко2) | Ко2 = Выручка от реализации / Дебиторская задолженность | 98.71 | 8.34 | 54,97 | 9,6 | 27,57 | 6,45 |
| 4. Коэффициент общей оборачиваемости капитала по кредиторской задолженности (Ко3) | Ко3 = Выручка от реализации / Кредиторская задолженность | 250.56 | 36.90 | 32,76 | 5,16 | 3,65 | 2,57 |
| 5. Коэффициент рентабельности активов (Р) | Р = Прибыль / Средняя величина активов | 0.82 | 0,14 | 0,48 |
| 6. Рентабельность продаж (Рп) | Рп = Прибыль от реализации / Выручка от реализации \* 100% | 5.18% | 3,84% | 20% |
| 7. Рентабельность продукции (Рпр) | Рпр = Результат реализации / Себестоимость | -10.3% | -502.4% | 214% | 21,5 | 134% | 127% |
| 8. Рентабельность капитала (Рк) | Рк = Прибыль / Валюта баланса | 92.98% | 74.02% | 64,1% | 7,5% | 62% | 39% |

Согласно этой таблице можно сделать некоторые выводы и провести сравнение между предприятиями. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (Ко1) отражает скорость оборота (количество оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост Ко1 означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост в случае снижения Ко3 и рентабельности капитала. Снижение Ко1 означает замедление кругооборота средств предприятия. Согласно рассчитанным показателям у 10-го и 8-го предприятий замедлен кругооборот средств, а у 6-го предприятия он ускорен.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала по дебиторской задолженности (Ко2) отражает скорость оборота (количество оборотов за период) капитала предприятия по дебету. Рост Ко2 означает ускорение кругооборота средств предприятия по дебету. Снижение Ко2 означает замедление кругооборота средств предприятия по дебету. По рассчитанным показателям мы видим, что самый высокий кругооборот средств по дебету имеет 6-е предприятие (98,7% на начало года), однако к концу года данный показатель снизился и составил всего 44,34. Коэффициент общей оборачиваемости капитала по кредиторской задолженности (Ко3) отражает скорость оборота (количество оборотов за период) капитала предприятия по кредиту. Рост Ко3 означает ускорение кругооборота средств предприятия по кредиту. Снижение Ко3 означает замедление кругооборота средств предприятия по кредиту. По рассчитанным показателям мы видим, что у 6-го и 10-го предприятий кругооборот средств по кредиту ускорен, а у 8-го предприятия он замедлен. Коэффициент рентабельности активов показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы. В расчётах рентабельности могут быть использованы показатели: прибыль от реализации, балансовая прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. В качестве заменителя формулы расчёта рентабельности могут быть использованы валюта баланса, величины мобильных средств, мобильных материальных средств, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности основных средств, собственных средств и т.д. Рентабельность продаж показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Рост является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса на продукцию предприятия. Таким образом, тенденция к его снижению может быть сигналом снижения конкурентоспособности. По данному показателю можно сказать, что 10-е предприятие имеет самую маленькую рентабельность продаж, соответственно спрос на его продукцию самый низкий. На втором месте по конкурентоспособности стоит 16-е предприятие. Самый высокий спрос на продукцию имеет 8-е предприятие.

Рентабельность продукции показывает, какой результат имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции по себестоимости. Мы видим, что все рассчитанные значения этого коэффициента свидетельствуют о конкурентоспособности продукции всех трех предприятий. Рентабельность капитала показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля имущества. Мы видим, что все рассчитанные значения этого коэффициента свидетельствуют о том, что имущество всех предприятий конкурентоспособно, то есть приносит прибыль. Причём 6-е предприятие не очень конкурентоспособно, 8-е предприятие – средне, а 10-е предприятие – очень конкурентоспособно, то есть его имущество приносит достаточно много прибыли. Таким образом, десятое предприятие имеет повышенный кругооборот средств. Оно находится на втором месте по конкурентоспособности. Повышение конкурентоспособности продукции 10-ого предприятия высокое, то есть его продукция конкурентоспособна. Таким образом, 10-е предприятие – конкурентоспособно, то есть его имущество приносит достаточно много прибыли.

5. Анализ финансовой устойчивости на основе балансовой модели

Балансовая модель предполагает определённую перегруппировку статей бухгалтерского баланса (таблица 4, 5 и 6):

Таблица 4 – Баланс 6-го предприятия в агрегированном виде

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Обозначение | Величина | Пассив | Обозначение | Величина |
| На начало года | На конец года | На начало года | На конец года |
| 1. Основные средства и вложения (с. 080) | ОФ | 52897,53  | 44622,91  | 1. Источники собственных средств (с. 480 + со с. 725 по с. 750) | СС |  63681 | 52797  |
| 2. Запасы и затраты (с. 180) | ОСм | 3221,27  | 13769,79  | 2. Расчёты и прочие пассивы (со с. 630 по с. 720 + с. 760) | КЗ |  4346,517 | 20107  |
| 3. Денежные средства и прочие активы, в т.ч.:денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (с. 270-310);расчёты и прочие активы (с. 199-260, 320) | ОСдДДЗ | 10741,84 2141,81  | 26901,45 474,4  | 3. Кредиты и заёмные средства, в т.ч.:краткосрочные кредиты и заёмные средства (с. 600-620);долгосрочные кредиты (с. 500, 510);ссуды, не погашенные в срок (ф.№5) | КККДКС | 53 0 0  | 13270  00  |
| 3. Денежные средства и прочие активы, в т.ч.:денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (с. 270-310);расчёты и прочие активы (с. 199-260, 320) | ОСдДДЗ | 2359,2570,2 | 10177,96508,9 | 3. Кредиты и заёмные средства, в т.ч.:краткосрочные кредиты и заёмные средства (с. 600-620);долгосрочные кредиты (с. 500, 510);ссуды, не погашенные в срок (ф.№5) | КККДКС | 5300 | 1327000 |

Таблица 5 – Баланс 10-го предприятия в агрегированном виде

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Обозначение | Величина | Пассив | Обозначение | Величина |
| На начало года | На конец года | На начало года | На конец года |
| 1. Основные средства и вложения (с. 080) | ОФ | 6223,3 | 59658,4 | 1. Источники собственных средств (с. 480 + со с. 725 по с. 750) | СС | 4717 | 51404 |
| 2. Запасы и затраты (с. 180) | ОСм | 480,3 | 6250,8 | 2. Расчёты и прочие пассивы (со с. 630 по с. 720 + с. 760) | КЗ | 2298 | 20487 |

Таблица 6 – Баланс 8-го предприятия в агрегированном виде

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Обозначение | Величина | Пассив | Обозначение | Величина |
| На начало года | На конец года | На начало года | На конец года |
| 1. Основные средства и вложения (с. 080) | ОФ | 131845 | 63057 | 1. Источники собственных средств (с. 480 + со с. 725 по с. 750) | СС | 29240,01 | 72624,08 |
| 2. Запасы и затраты (с. 180) | ОСм | 20827 | 28070 | 2. Расчёты и прочие пассивы (со с. 630 по с. 720 + с. 760) | КЗ | 120404,03 | 199645,92 |
| 3. Денежные средства и прочие активы, в т.ч.:денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (с. 270-310);расчёты и прочие активы (с. 199-260, 320) | ОСдДДЗ | 508613909 | 3630644837 | 3. Кредиты и заёмные средства, в т.ч.:краткосрочные кредиты и заёмные средства (с. 600-620);долгосрочные кредиты (с. 500, 510);ссуды, не погашенные в срок (ф.№5) | КККДКС | 22022,9600 | 000 |

Балансовая модель имеет следующий вид:

ОФ + ОСм + ОСд = СС + ДК + КК + С + КЗ

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

ОСм ≤ СС + ДК – ОФ

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости: Д ≥ КЗ + С;

б) нормальной: ОСд≥ КЗ + С;

в) минимальной: ОСд + ОСм≥ КЗ + С;

г) кризисной: ОСд + ОСм< КЗ + С.

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости: Д ≥ КЗ + С + КК;

б) нормальной: ОСд≥ КЗ + С + КК;

в) минимальной: ОСд + ОСм≥ КЗ + С + КК;

г) кризисной: ОСд + ОСм< КЗ + С + КК.

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости: Д ≥ КЗ + С + КК + ДК;

б) нормальной: ОСд≥ КЗ + С + КК + ДК;

в) минимальной: ОСд + ОСм≥ КЗ + С + КК;

г) кризисной: ОСд + ОСм≤ КЗ + С + КК.

Финансовая устойчивость – это определённое состояние счетов предприятия, гарантирующее его платёжеспособность. При осуществлении хозяйственных операций финансовое состояние может улучшиться, ухудшиться, не измениться. Вышеприведённые неравенства выделяют границы изменения источников средств для покрытий вложения капитала в основные средства, произведённые запасы и, следовательно, выбирать хозяйственные операции, ведущие к улучшению финансового состояния предприятия.

1) Проверим балансовую модель для 6-го предприятия:

- на начало года

52897,53 + 3221,27 + 10741,84 +2141,81 ≠ 63681+4346,517 +53

- на конец года

 44622,91 + 13769,79 + 26901,45 + 474,4 ≠ 52797 + 20107 + 13270

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

- на начало года

 3221,27 ≤ 63681 + 0 – 52897,53 (условие выполняется)

- на конец года

13769,79 ≤ 52797 + 0 – 44622,91 (условие не выполняется)

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

10741,84 ≥ 4346,517 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 ≥ 20107 + 0 (условие выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81≥4346,517 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4≥20107 + 0 (условие выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81 + 3221,27≥4346,517 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4 + 13769,79≥20107+ 0 (условие выполняется)

 г) кризисной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81 + 3221,27<4346,517 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4 + 13769,79<20107 + 0 (условие не выполняется).

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

10741,84≥4346,517 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45≥20107 +13270 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81≥4346,517 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4≥20107 +13270 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81 + 3221,27≥4346,517 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4 + 13769,79≥20107 +13270 + 0 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81 + 3221,27<4346,517 + 53 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4 + 13769,79<20107 +13270 + 0 (условие не выполняется).

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

Д ≥ КЗ + С + КК + ДК

10741,84≥4346,517 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45≥20107 +13270 + 0 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81≥4346,517 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4≥20107 +13270 + 0 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81 + 3221,27≥4346,517 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4 + 13769,79≥20107 +13270 + 0 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

10741,84 + 2141,81 + 3221,27<4346,517 + 53 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

26901,45 + 474,4 + 13769,79<20107 +13270 + 0 (условие не выполняется).

2) Проверим балансовую модель для 7-го предприятия:

- на начало года

90360 + 469233 + 11988 + 25401=193967 + 30000 + 85000 + 288015

- на конец года

232275 + 462410 + 22298 + 26266=213299 + 20000 + 88777 + 421173

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

- на начало года

469233 ≤ 193967 + 30000 – 90360 (условие не выполняется)

- на конец года

462410 ≤ 213299 + 20000 – 232275 (условие не выполняется)

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

11988 ≥ 288015 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 ≥ 421173 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

11988 + 25401 ≥ 288015 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 ≥ 421173 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 ≥ 288015 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 ≥ 421173 + 0 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 < 288015 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 < 421173 + 0 (условие не выполняется).

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

11988 ≥ 288015 + 0 + 85000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 ≥ 421173 + 0 + 88777 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

11988 + 25401 ≥ 288015 + 0 + 85000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 ≥ 421173 + 0 + 88777 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 ≥ 288015 + 0 + 85000 (условие выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 ≥ 421173 + 0 + 88777 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 < 288015 + 0 + 85000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 < 421173 + 0 + 88777 (условие не выполняется).

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

11988 ≥ 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 ≥ 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

11988 + 25401 ≥ 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 ≥ 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 ≥ 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 ≥ 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 < 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 < 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие не выполняется).

1) Проверим балансовую модель для 10-го предприятия:

- на начало года

6223,3 + 480,3 + 2359,2 + 570,2 ≠ 4717 + 2298 + 53

- на конец года

59658,4 + 6250,8 + 10177,9 + 6508,9 ≠ 51404 + 20487 + 13270

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

- на начало года

480,3 ≤ 4717 + 0 – 6223,3(условие не выполняется)

- на конец года

6250,8 ≤ 51404 + 0 – 59658,4(условие не выполняется)

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

2359,2 ≥ 2298 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

 10177,9 ≥ 20487 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 ≥2298 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

 10177,9 + 6508,9 ≥ 20487 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 + 480,3 ≥ 2298+ 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 + 6250,8 ≥ 20487 + 0 (условие выполняется)

 г) кризисной:

- на начало года

 2359,2 + 570,2 + 480,3 < 2298+ 0 (условие не выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 + 6250,8 < 20487 + 0 (условие не выполняется).

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

2359,2 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 + 480,3 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 + 6250,8 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 + 480,3 < 2298 + 53 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

 10177,9 + 6508,9 + 6250,8 < 20487 + 13270 + 0 (условие выполняется).

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

Д ≥ КЗ + С + КК + ДК

2359,2 ≥2298 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 ≥ 2298 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

2359,2 + 570,2 + 480,3 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 + 6250,8 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

 2359,2 + 570,2 + 480,3 < 2298 + 53 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

10177,9 + 6508,9 + 6250,8 < 20487 + 13270 + 0 (условие выполняется).

2) Проверим балансовую модель для 9-го предприятия:

- на начало года

62235943 + 4804916 + 613401 + 5704051 ≠2777222 + 91853681 + 4780772

- на конец года

60953066 + 8073207 + 971009 + 4370386 =5539886 + 48994382 + 19833400

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

- на начало года

4804916 ≤ 2777222 + 0 – 62235943 (условие не выполняется)

- на конец года

8073207 ≤ 5539886 + 0 – 60953066 (условие не выполняется)

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

613401 ≥ 91853681 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 ≥ 48994382 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

613401 + 5704051 ≥ 91853681 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 ≥ 48994382 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

613401 + 5704051 + 4804916 ≥ 91853681 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 + 8073207 ≥ 48994382 + 0 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

613401 + 5704051 + 4804916 < 91853681 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 + 8073207 < 48994382 + 0 (условие выполняется).

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

613401 ≥ 91853681 + 0 + 4780772 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 ≥ 48994382 + 0 + 19833400 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

613401 + 5704051 ≥ 91853681 + 0 + 4780772 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 ≥ 48994382 + 0 + 19833400 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

613401 + 5704051 + 4804916 ≥ 91853681 + 0 + 4780772 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 + 8073207 ≥ 48994382 + 0 + 19833400 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

613401 + 5704051 + 4804916 < 91853681 + 0 + 4780772 (условие выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 + 8073207<48994382+ 0 + 19833400 (условие выполняется).

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

613401 ≥ 91853681 + 0 + 4780772 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 ≥ 48994382 + 0 + 19833400 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

613401 + 5704051 ≥ 91853681 + 0 + 4780772 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 ≥ 48994382 + 0 + 19833400 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

613401 + 5704051 + 4804916 ≥ 91853681 + 0 + 4780772 (условие не выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 + 8073207 ≥ 48994382 + 0 + 19833400 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

613401 + 5704051 + 4804916 < 91853681 + 0 + 4780772 (условие выполняется)

- на конец года

971009 + 4370386 + 8073207 < 48994382 + 0 + 19833400 (условие выполняется).

1) Проверим балансовую модель для 8-го предприятия:- на начало года

131845 + 20827 + 5086 + 13909 ≠ 29240,01 + 22022,96 + 120404,03

- на конец года

63057 + 28070 + 36306 + 44837 ≠ 72624,08 + 6731 + 199645,92

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

- на начало года

20827 ≤ 29240,01 + 0 – 131845 (условие выполняется)

- на конец года

28070 ≤ 72624,08 + 0 – 63057 (условие не выполняется)

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

5086 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

5086 + 13909 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

5086 + 13909 + 20827 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 + 28070 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

5086 + 13909 + 20827 < 120404,03 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 + 28070 < 199645,92 + 0 (условие выполняется).

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

5086 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 ≥ 199645,92 + 0 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

5086 + 13909 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 ≥ 199645,92 + 0 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

5086 + 13909 + 20827 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 + 28070 ≥ 199645,92 + 0 + 0 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

5086 + 13909 + 20827 < 120404,03 + 0 + 22022,96 (условие выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 + 28070 < 199645,92 + 0 + 0 (условие выполняется).

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

5086 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 ≥ 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

5086 + 13909 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 ≥ 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

5086 + 13909 + 20827 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 + 28070 ≥ 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие не выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

5086 + 13909 + 20827 < 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

36306 + 44837 + 28070 < 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие выполняется).

2) Проверим балансовую модель для 7-го предприятия:

- на начало года

90360 + 469233 + 11988 + 25401=193967 + 30000 + 85000 + 288015

- на конец года

232275 + 462410 + 22298 + 26266=213299 + 20000 + 88777 + 421173

Сущность финансовой неустойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками формирования средств:

- на начало года

469233 ≤ 193967 + 30000 – 90360 (условие не выполняется)

- на конец года

462410 ≤ 213299 + 20000 – 232275 (условие не выполняется)

Отсюда в текущий момент:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

11988 ≥ 288015 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 ≥ 421173 + 0 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

11988 + 25401 ≥ 288015 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 ≥ 421173 + 0 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 ≥ 288015 + 0 (условие выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 ≥ 421173 + 0 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 < 288015 + 0 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 < 421173 + 0 (условие не выполняется).

В краткосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

11988 ≥ 288015 + 0 + 85000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 ≥ 421173 + 0 + 88777 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

11988 + 25401 ≥ 288015 + 0 + 85000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 ≥ 421173 + 0 + 88777 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 ≥ 288015 + 0 + 85000 (условие выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 ≥ 421173 + 0 + 88777 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 < 288015 + 0 + 85000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 < 421173 + 0 + 88777 (условие не выполняется).

В долгосрочной перспективе условия различных типов финансовой устойчивости следующие:

а) условие абсолютной устойчивости:

- на начало года

11988 ≥ 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 ≥ 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие не выполняется)

б) нормальной:

- на начало года

11988 + 25401 ≥ 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 ≥ 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие не выполняется)

в) минимальной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 ≥ 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 ≥ 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие выполняется)

г) кризисной:

- на начало года

11988 + 25401 + 469233 < 288015 + 0 + 85000 + 30000 (условие не выполняется)

- на конец года

22298 + 26266 + 462410 < 421173 + 0 + 88777 + 20000 (условие не выполняется).

Таблица 8 – Оценка текущей устойчивости

|  |  |
| --- | --- |
| Условие текущей устойчивости | Текущая устойчивость |
| Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
| а) условие абсолютной устойчивости: Д ≥ КЗ + С | - на начало года10741,84 ≥ 4346,517 + 0 (условие выполняется)- на конец года 26901,45 ≥ 20107 + 0 (условие выполняется) | - на начало года2359,2 ≥ 2298 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 ≥ 20487 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года5086 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)  |
| б) нормальной: ОСд ≥ КЗ + С | - на начало года10741,84 + 2141,81 ≥ 4346,517 + 0 (условие выполняется)- на конец года26901,45 + 474,4 ≥ 20107 + 0 (условие выполняется)  | - на начало года2359,2 + 570,2 ≥ 2298 + 0 (условие выполняется)- на конец года 10177,9 + 6508,9 ≥ 20487 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 5086 + 13909 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 + 44837 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)  |
| в) минимальной: ОСд + ОСм ≥ КЗ + С | - на начало года 10741,84 + 2141,81+3221,27 ≥ 4346,517+0 (условие выполняется)- на конец года26901,45 + 474,4 + 13769,79 ≥ 20107+ 0 (условие выполняется) | - на начало года 2359,2 + 570,2 + 480,3 ≥ 2298+ 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 + 6250,8 ≥ 20487 + 0 (условие выполняется) | - на начало года5086 + 13909 + 20827 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 + 44837 + 28070 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)  |
| г) кризисной: ОСд + ОСм< КЗ + С | - на начало года 10741,84+ 2141,81+3221,27<4346,517 + 0 (условие не выполняется)- на конец года 26901,45 + 474,4 + 13769,79 < 20107 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года  2359,2 + 570,2 + 480,3 < 2298+ 0 (условие не выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 + 6250,8 < 20487 + 0 (условие не выполняется). | - на начало года5086 + 13909 + 20827 < 120404,03 + 0 (условие выполняется)- на конец года36306 + 44837 + 28070 < 199645,92 + 0 (условие выполняется) |

Таблица 9 – Оценка краткосрочной устойчивости

|  |  |
| --- | --- |
| Условие краткосрочной устойчивости | Краткосрочная устойчивость |
| Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
| а) условие абсолютной устойчивости: Д ≥ КЗ + С + КК | - на начало года 10741,84 ≥ 4346,517 + 53 + 0 (условие выполняется) - на конец года26901,45 ≥ 20107 +13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 2359,2 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года5086 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)  |
| б) нормальной: ОСд ≥ КЗ + С + КК | - на начало года  10741,84 + 2141,81 ≥ 4346,517 + 53 + 0 (условие выполняется)- на конец года 26901,45 + 474,4 ≥ 20107 +13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 2359,2 + 570,2 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 5086 + 13909 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 + 44837 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)  |
| в) минимальной: ОСд + ОСм ≥ КЗ + С + КК | - на начало года10741,84 +2141,81+3221,27≥4346,517+53+0 (условие выполняется)- на конец года26901,45+474,4+13769,79≥20107+13270+0 (условие выполняется) | - на начало года2359,2 + 570,2 + 480,3 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 + 6250,8 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года5086 + 13909 + 20827 ≥ 120404,03 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 + 44837 + 28070 ≥ 199645,92 + 0 (условие не выполняется)  |
| г) кризисной: ОСд + ОСм< КЗ + С + КК | - на начало года10741,84+2141,81+3221,27<4346,517+53+ 0 (условие не выполняется)- на конец года26901,45+474,4+13769,79<20107+13270+ 0 (условие не выполняется) | - на начало года2359,2 + 570,2 + 480,3 < 2298 + 53 + 0 (условие не выполняется)- на конец года 10177,9 + 6508,9 + 6250,8 < 20487 + 13270 + 0 (условие выполняется). | - на начало года5086 + 13909 + 20827 < 120404,03 + 0 (условие выполняется)- на конец года36306 + 44837 + 28070 < 199645,92 + 0 (условие выполняется) |

Таблица 10 – Оценка долгосрочной устойчивости

|  |  |
| --- | --- |
| Условие долгосрочной устойчивости | Долгосрочная устойчивость |
| Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
| а) условие абсолютной устойчивости: Д ≥ КЗ + С + КК + ДК | - на начало года  10741,84 ≥ 4346,517 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)- на конец года26901,45 ≥ 20107 +13270 + 0 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 2359,2 ≥ 2298 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года5086 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 ≥ 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие не выполняется)  |
| б) нормальной: ОСд ≥ КЗ + С + КК + ДК |  - на начало года 10741,84 + 2141,81 ≥ 4346,517 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)- на конец года 26901,45 + 474,4 ≥ 20107 +13270 + 0 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 2359,2 + 570,2 ≥ 2298 + 53 + 0 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 ≥ 20487 + 13270 + 0 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 5086 + 13909 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 + 44837 ≥ 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие не выполняется)  |
| в) минимальной: ОСд + ОСм ≥ КЗ + С + КК | - на начало года10741,84+ 2141,81+3221,27≥4346,517+53+0 (условие выполняется)- на конец года26901,45+474,4+13769,79≥20107+13270+0 (условие выполняется) | - на начало года2359,2 + 570,2 + 480,3 ≥ 2298 + 53 + 0 (условие выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 + 6250,8 ≥ 20487 + 13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года5086 + 13909 + 20827 ≥ 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие не выполняется)- на конец года36306 + 44837 + 28070 ≥ 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие не выполняется)  |
| г) кризисной:ОСд + ОСм ≤ КЗ + С + КК |  - на начало года10741,84+2141,81+3221,27 <4346,517+53+0 (условие не выполняется)- на конец года 26901,45 + 474,4 + 13769,79<20107 +13270 + 0 (условие не выполняется) | - на начало года 2359,2 + 570,2 + 480,3 < 2298 + 53 + 0 (условие не выполняется)- на конец года10177,9 + 6508,9 + 6250,8 < 20487 + 13270 + 0 (условие выполняется). | - на начало года5086 + 13909 + 20827 < 120404,03 + 0 + 22022,96 + 0 (условие выполняется)- на конец года36306 + 44837 + 28070 < 199645,92 + 0 + 0 + 0 (условие выполняется). |

На основе таблиц 8, 9 и 10 можно сделать вывод о том, что для 6-го предприятия соблюдается условие минимальной устойчивости при краткосрочной и долгосрочной устойчивостях и условия абсолютной, нормальной и минимальной устойчивостях при текущей устойчивости, для 10-го предприятия соблюдается условие минимальной устойчивости при текущей устойчивости, для 8-го предприятия характерно условие кризисной устойчивости при текущей, краткосрочной и долгосрочной устойчивостях.

6. SWOT-анализ

При разработке стратегических планов многие фирмы применяют SWOT-анализ.

Идея SWOT-анализа заключается в следующем:

а) принятие усилий для превращения слабостей в силу и угроз в возможности;

б) развитие сильных сторон фирмы в соответствии с её ограниченными возможностями.

Этапы SWOT-анализа:

Изучаются конкурентные преимущества фирмы в следующих областях:

- патентоспособность выпускаемых товаров;

- цена товаров;

- прогрессивность технологии;

- квалификация кадров;

- стоимость ресурсов, применяемых фирмой;

- возраст основных производственных фондов;

- географическое расположение фирмы;

- инфраструктура;

- системы менеджмента (в том числе маркетинга);

- сила конкуренции на «входе» и «выходе» системы менеджмента фирмы и др.

Изучаются слабости фирмы, начиная с анализа конкурентоспособности выпускаемых товаров. Строится дерево показателей конкурентоспособности: на 0-ом уровне – комплексный показатель конкурентоспособности конкретного товара; на 1-м уровне – полезный эффект (интегральный показатель качества), совокупные затраты, условия применения товара; на 2-м уровне – конкретные показатели и т.д. Рассчитываются показатели в соответствии с построенным деревом. Собираются или прогнозируются аналогичные показатели по конкурирующим товарам. Определяются слабости по изученным на первом этапе конкурентным преимуществам фирмы.

Изучаются факторы макросреды фирмы (политические, экономические, технологические, рыночные и др.) с целью прогнозирования стратегических и тактических угроз фирме и своевременного предотвращения убытков от них.

Изучаются стратегические и тактические возможности фирмы (капитал, активы и т.п.), необходимые для предотвращения угроз, уменьшения слабостей и роста силы.

Согласуются силы с возможностями для формирования проекта отдельных разделов стратегии фирмы.

Согласно вышеприведённым рекомендациям составим таблицу 11 анализа слабых и сильных сторон конкурентов, используя данные приложений Д, Е, Ж и К.

Платёжеспособность, использование собственных и заёмных средств, оценка оборачиваемости, оценка рентабельности и тип финансовой устойчивости берутся из вышеприведённых таблиц.

Количество производственной рабочей силы равно численности основного персонала (из приложения Е).Следовательно, у 6-го предприятия оно будет равно 312 человек, у 10-го предприятия 2255 человек, у 8-го – 605 человек.

Объём продаж в расчёте на одного занятого в производстве рассчитывается как объём продаж в натуральном выражении (из приложения Д), делённый на количество производственной рабочей силы.

Таким образом:

Объём продаж в расчёте на одного занятого 6-предприятия = 542857 / 312 = =1739,93 (шт.)

Объём продаж в расчёте на одного занятого 10-предприятия =7627887/2255= = 3382,65 (шт.)

Объём продаж в расчёте на одного занятого 8-предприятия = 25483 / 605 = 42,12 (шт.)

Коэффициент административной нагрузки показывает количество работников, приходящихся на одного управляющего. Соответственно он определяется как соотношение общей численности работающих к количеству управляющих (приложение Е).

Коэффициент административной нагрузки 6-го предприятия = 360 / 17 = 21 (человек на одного управляющего)

Коэффициент административной нагрузки 10-го предприятия =2700 /105=26 (человек на одного управляющего)

Коэффициент административной нагрузки 8-го предприятия = 640 / 8 = 80 (человек на одного управляющего)

Таким образом, на 6-ом предприятии на одного управляющего в среднем приходится 21 работник, на 10-ом – 26 работников, на 8-ом – 80 работников.

Текучесть управленческих кадров представлена в приложении Е.Для всех трех предприятий текучесть управленческих кадров не характерна. Сумма расходов по сбыту определяется как произведение уровня расходов на сбыт (в %) на объём производства (данные из приложения Д).

Сумма расходов по сбыту 6-го предприятия = 1198861 \* 0,14 = 167840,54 (тыс. руб.)

Сумма расходов по сбыту 10-го предприятия = 16802010\*0,11= 1848221,1 (тыс. руб.)

Сумма расходов по сбыту 8-го предприятия = 521606 \* 0,15 = 78240,9 (тыс. руб.)

Расходы по сбыту на 1 товар определяется как отношение суммы расходов по сбыту на объём продаж в натуральном выражении.

Расходы по сбыту на 1 товар 6-го предприятия = 167840,54 / 542857 = 0,31 (тыс. руб.)

Расходы по сбыту на 1 товар 10-го предприятия = 1848221,1 / 7627887 = 0,24 (тыс. руб.)

Расходы по сбыту на 1 товар 8-го предприятия = 78240,9 / 25483 = 3,07 (тыс. руб.)

Долю рынка сбыта можно определить, используя объёмы продаж каждого предприятия (из приложения Д). Для этого нужно сложить все объёмы продаж. Полученную сумму обозначить за 100%, а затем, исходя из того, найти доли рынка, занимаемые каждым предприятием.

Общий объём продаж трёх предприятий = 542857 + 7627887 + 25483 = = 8196227 (тыс. руб.)

Доля рынка сбыта 6-го предприятия = 542857 \* 100% / 8196227 = 6.62%

Доля рынка сбыта 10-го предприятия = 7627887 \* 100% / 8196227 = 93.05%

Доля рынка сбыта 8-го предприятия = 25483 \* 100% / 8196227 = 0.31%

Средние цены на продукцию и услуги находятся как отношение объёма производства на объём продаж в натуральном выражении (приложение Е).

Средние цены на продукцию 6-го предприятия = 1198861/542857 = 2,21 (тыс. руб.)

Средние цены на продукцию 10-го предприятия = 16802010 / 7627887 = 2,2 (тыс. руб.)

Средние цены на продукцию 8-го предприятия = 521606 / 25483 = 20,47 (тыс. руб.)

Общая численность работников представлена в приложении Е. Для 6-го предприятия она равна 360 человек, для 10-го предприятия 2700 человек, и для 8-го предприятия – 640 человек.

Сумма расходов на обучение равна произведению объёма производства на уровень расходов на подготовку кадров (приложения Д и Е).

Сумма расходов на обучение 6-го предприятия = 1198861 \* 0,024 = 28772,66 (тыс. руб.)

Сумма расходов на обучение 10-го предприятия = 16802010 \* 0, 015 =

= 252030,15 (тыс. руб.)

Сумма расходов на обучение 8-го предприятия = 521606 \* 0,014 = 7302,48 (тыс. руб.)

Расходы на обучение 1 занятого определяются как отношение общей суммы расходов на обучение к общей численности работников.

Расходы на обучение 1 занятого 6-го предприятия = 28772,66 / 360 = 79,93 (тыс. руб.)

Расходы на обучение 1 занятого 10-го предприятия = 252030,15 / 2700 = = 93,34(тыс. руб.)

Расходы на обучение 1 занятого 8-го предприятия = 7302,48 / 640 = 11,41 (тыс. руб.)

Текучесть кадров мы берём из приложения Е.Для 6-го предприятия она равна 10 человек за год, для 10-го предприятия 60 человек за год, для 8-го она не характерна.

Удельный вес новых изделий берём из приложения Е. Он выражен в % от общего количества изделий, выпускаемых в год.

Количество новых изделий определяется как произведение общего количества изделий, выпускаемых в год, на удельный вес новых изделий (приложения Д и Е).

Количество новых изделий 6-го предприятия = 542857 \* 0,005 = 2714 (шт.)

Количество новых изделий 10-го предприятия =7627887\*0,025 = 190697(шт.)

Количество новых изделий 8-го предприятия = 25483 \* 0,011 = 280 (шт.)

Удельный вес научных кадров определяется, исходя из того, что общая численность работников берётся за 100% (данные из приложения Е).

Удельный вес научных кадров 6-го предприятия = 18 \* 100% / 360 = 5%

Удельный вес научных кадров 10-го предприятия = 80 \* 100% / 2700 = 2,96%

Удельный вес научных кадров 8-го предприятия = 12 \* 100% / 640 = 1,88%

Сумма расходов на НИОКР можно определить как произведение расходов на научные исследования (в %) на чистую прибыль предприятия (090) (приложения Г и Е).

Сумма расходов на НИОКР 6-го предприятия = 63784 \* 0,007 =

= 446,49 (тыс. руб.)

Сумма расходов на НИОКР 10-го предприятия = 6175,66 \* 0,012 =

= 74,1(тыс. руб.)

Сумма расходов на НИОКР 8-го предприятия = 106685 \* 0,01 =

= 1066,85 (тыс. руб.)

Расходы на НИОКР на одного работника определяются как отношение общей суммы расходов на НИОКР на общее количество научных работников (приложение Е).

Расходы на НИОКР на одного работника 6-м предприятием = 446,49 / 18 = =24,81 (тыс. руб.)

Расходы на НИОКР на одного работника 10-м предприятием = 74,1 / 80 = = 0,93(тыс. руб.)

Расходы на НИОКР на одного работника 8-м предприятием = 1066,85 / 12 = 88,9 (тыс. руб.)

После заполнения таблицы необходимо расставить баллы в зависимости от важности определённого фактора, от его значения и величины для предприятия. То есть к этому вопросу необходимо подходить с точки зрения экспертной группы. 5 баллов получает то предприятие, которое по конкретному показателю занимает лидирующее место. 1 балл ставится в случае, когда у предприятия этот признак выражен хуже других.

7. Анализ безубыточности предприятия

Затраты предприятия могут быть подразделены на условно-переменные, изменяющиеся пропорционально объёму производства, и условно-постоянные расходы, остающиеся стабильными при изменении объёма выпуска.

Рассмотрим сложившуюся обстановку с имеющимся уровнем затрат и уровнем цен. Использование вышеуказанной классификации расходов позволяет прогнозировать прибыль, исходя из предполагаемых расходов, определять объёмы реализации, обеспечивающие безубыточную деятельность. Величину выручки от реализации, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои расходы без получения прибыли (Вп) называют «точкой безубыточности», «точкой самоокупаемости», «мёртвой точкой», «порогом рентабельности». Таким образом:

В = Зпер + Зпост, (26)

где Зпер – переменные затраты на весь объём производства;

Зпост – постоянные затраты.

Постоянные затраты находятся как произведение уровня постоянных издержек на объём производства. Найдём постоянные затраты для предприятий (данные из приложения Д).

Зпост 6-го предприятия = 0,23 \* 1198861 = 275738,03 (тыс. руб.)

Зпост 10-го предприятия = 0,19 \* 1680201 = 3192381,9 (тыс. руб.)

Зпост 8-го предприятия = 0,21 \* 521606 = 109537,26 (тыс. руб.)

Теперь рассчитаем переменные затраты на единицу продукции. Они находятся как произведение уровня переменных издержек на объём производства, поделённое на объём продаж в натуральном выражении.

Найдём переменные затраты для предприятий (данные из приложения Д):

Зпер 6-го предприятия = 0,123 \* 1198861 / 542857 = 0,272 (тыс. руб.)

Зпер 10-го предприятия = 0,12 \* 16802010 / 7627887 = 0,264 (тыс. руб.)

Зпер 8-го предприятия = 0,16 \* 521606 / 25483 = 3,275 (тыс. руб.)

Вп = Зпост \* Ц / (Ц - Зпер), (27)

где Ц – цена реализации.

Пороговое значение объёма производства (Qп) будет определяться как:

Qп = Вп / Ц = Зпост / (Ц-Зпер) (28)

Цена реализации определяется как отношение объёма производства к объёму продаж в натуральном выражении. Определим цену реализации для каждого предприятия (данные из приложения Д):

Ц 6-го предприятия = 1198861 / 542857 = 2,21 (тыс. руб. / шт.)

Ц 10-го предприятия = 16802010 / 7627887 = 2,2 (тыс. руб. / шт.)

Ц 8-го предприятия = 521606 / 25483 = 20,47 (тыс. руб. / шт.)

Видно, что самая высокая цена за единицу продукции у 8-го предприятия.

Определим его для предприятий:

Qп 6-го предприятия = 275738,03 / (2,21 – 0,272) = 142279,69 (шт.)

Qп 10-го предприятия = 3192381,9 / (2,2 – 0,264) = 1648957,5 (шт.)

Qп 8-го предприятия = 109537,26 / (20,47 – 3,275) = 6370,3 (шт.)

Значение Qп показывает минимальный объём реализации, при которой опускаются затраты. Таким образом, 8-е предприятие имеет наименьший объём реализации, при котором опускаются затраты. Критический объём прибыли на этом предприятии минимальные. На втором месте по критическому объему реализации находится 6-е предприятие. На последнем месте стоит 10-е предприятие, так как оно имеет самый большой критический объём прибыли.

Теперь можем найти Вп как произведение цены на пороговое значение объёма производства(Qп).

Вп 6-го предприятия = 142279,69 \* 2,21 = 314438,11(тыс. руб.)

Вп 10-го предприятия = 1648957,5 \* 2,2 = 3627706,5 (тыс. руб.)

Вп 8-го предприятия = 6370,3 \* 20,47 = 130400,04 (тыс. руб.)

С помощью графика безубыточности может быть решена обратная задача: определение необходимого объёма и уровня затрат при заданной прибыли. На величину Вп влияет изменение переменных затрат на единицу продукции, величина постоянных затрат, изменение цены реализации. Рассмотрим случай влияния изменения постоянных затрат предприятий при тех же переменных затратах. Предположим, что они увеличились на 10%.

Зопост 6-го предприятия = 0,23 \* 1198861 \* 1,1 = 303311,83 (тыс. руб.)

Зопост 10-го предприятия = 0,19 \* 16802010 \* 1,1 = 3511620,0 (тыс. руб.)

Зопост 8-го предприятия = 0,21 \* 521606 \* 1,1 = 120490,98 (тыс. руб.)

Изменение объёма постоянных затрат (∆Зпост) на Qп можно определить так:

∆Qп (пост) = Зпост / (Ц – Зпер) – Зопост / (Ц - Зпер) = Зпост / (Ц - Зпер) (29)

Тогда:

∆Qп (пост) 6-го предприятия = 275738,03 / (2,21 – 0,272) – 303311,83 / (2,21 – 0,272) = 142279,69 – 156507,65= -14227,96

∆Qп (пост) 10-го предприятия = 3192381,9 / (2,2 – 0,264) – 3511620,0 / (2,2 – - 0,264) = 1648957,5 – 1813853,3 = -164895,8

∆Qп (пост) 8-го предприятия = 109537,26 / (20,47 – 3,275) - 120490,98 / (20,47 – 3,275) = 6370,3 – 7007,33 = -637,03

Следовательно, увеличение суммы постоянных расходов приведёт к росту Qп и наоборот. Иначе говоря, возникает необходимость в дополнительной продаже определённого количества продукции для того, чтобы выручка от реализации покрыла возросшие издержки. Соответственно, уменьшение постоянных расходов снижает Вп и улучшает финансовое положение предприятия. Теперь предположим, что увеличились на 10% переменные затраты.

Зопер 6-го предприятия =(0,123\*1198861 / 542857) \*1,1 = 0,272 \* 1,1 = 0,2992 (тыс. руб. / шт.)

Зопер 10-го предприятия = (0,12 \* 16802010 / 7627887) \*1,1 = 0,264 \* 1,1 = = 0,29 (тыс. руб. / шт.)

Зопер 8-го предприятия = (0,16 \* 521606 / 25483) \*1,1 = 3,275 \* 1,1 = 3,603 (тыс. руб. / шт.)

Влияние на критический объём Qп переменных затрат можно определить как:

∆Qп (пер) = Зпост / (Ц - Зпер) – Зпост / (Ц - Зопер) (30)

∆Qп (пер) = Зпост \* (1 / (Ц - Зпер) – 1 / (Ц - Зопер)) (31)

Соответственно:

∆Qп (пер) 6-го предприятия = 275738,03\*(1/(2,21 – 0,272) – 1/(2,21– 0,2992))= = -2012,89

∆Qп (пер) 10-го предприятия = 3192381,9 \*(1/(2,2 – 0,264) – 1/(2,2 – 0,29))= = -22346,67

∆Qп (пер) 8-го предприятия = 109537,26 \* (1 / (20,47 – 3,275) – 1 / (20,47 – 3,603)) = -109,54

Теперь предположим, что цена на продукцию снизилась на 10%.

Цо 6-го предприятия = 1198861 / 542857\* 0,9 =2,21\*0,9=1,989(тыс. руб. / шт.)

Цо 10-го предприятия = 16802010 /7627887\*0,9=2,2\*0,9=1,98 (тыс. руб. / шт.)

Цо 8-го предприятия = 521606 / 25483 \* 0,9 =20,47\*0,9=18,423(тыс. руб. / шт.)

Соответственно, влияние изменения цены реализации на критический объем Qп можно рассчитать следующим образом:

∆Qп = Зпост \* (1 / (Ц - Зпер) – 1 / (Цо - Зпер)) (32)

∆Qп 6-го предприятия =275738,03\*(1/(2,21–0,272)–1/(1,989 – 0,272)) = -18309

∆Qп 10-го предприятия=3192381,9\*(1/(2,2-0,264) – 1/(1,98-0,264))= -210697,2

∆Qп 8-го предприятия =109537,26\*(1/(20,47–3,275))–1 /(18,423–3,275)=-876,3

Для вычисления прибыли возьмём объём производства Q из приложения Д:

П = Q \* Ц – Q \* Зпер – Зпост (33)

П 6-го предприятия =1198861\*2,21–1198861\*0,272–275738,03=2047654,59 (тыс. руб.)

П 10-го предприятия = 16802010 \* 2,2 – 16802010 \* 0,264 – 3192381,9 = = 29336311 (тыс. руб.)

П 8-го предприятия = 521606 \* 20,47 – 521606 \* 3,275 – 109537,26 = 8859477,8 (тыс. руб.)

∆П =П-По=Q\*(Ц-Зпер)–Зпост-Qо \* (Ц-Зпер)+Зпост=∆Q \* (Ц - Зпер) (34)

где ∆Q = ∆П / (Ц – Зпер).

Предположим, что прибыль увеличилась на 10%. Тогда она будет равна:

П 6-го предприятия = 2047654,59 \* 1,1 = 2252420,05 (тыс. руб.)

П 10-го предприятия = 29336311 \* 1,1 = 32269942 (тыс. руб.)

П 8-го предприятия = 8859477,8 \* 1,1 = 9745425,5 (тыс. руб.)

Теперь определим, как изменится объём реализации у каждого предприятия.

∆Q 6-го предприятия=(2252420,05-2047654,59)/(2,21 – 0,272)=105658,13 (шт.)

∆Q 10-го предприятия=(32269942 - 29336311)/(2,2–0,264)= 1515305,2(шт.)

∆Q 8-го предприятия =(9745425,5 - 8859477,8)/(20,47 – 3,275) =51523,56 (шт.)

Разность между полученной выручкой от реализации и критическим объёмом Вп в определённой степени характеризует финансовую устойчивость предприятия, запас финансовой прочности (ЗФП). Выручка от реализация приведена в приложении Г (010):

ЗФП = В – Вп (35)

ЗПФ 6-го предприятия = 1231741 – 314438,11= 917302,89 (тыс. руб.)

ЗПФ 10-го предприятия = 161024,69 – 3627706,5 = -3466681,9(тыс. руб.)

ЗПФ 8-го предприятия = 523617 - 130400,04 = 393216,96 (тыс. руб.)

Если разность отрицательна, то существует реальная угроза финансовому положению, так как деятельность предприятия убыточна.

Воспользуемся графическим методом для проверки правильности нахождения точки безубыточности у каждого предприятия и отразим это на рисунках 1, 2 и 3.

Алгоритм построения графика безубыточности 6-го предприятия (рисунок 1). При построении данного графика масштаб по оси абсцисс равен 100000 штук в одном делении, а по оси ординат 100000 тыс. руб. в одном делении.

1) Проводим прямую постоянных издержек (Зпост), которые равны 275738,03 тыс. руб.

2) Строим прямую переменных издержек по точкам Зпер = 0,272 и объём продукции в штуках.

Первой точкой при построении этой прямой является точка с координатами (0;0), так как при нулевом выпуске продукции издержки также равны нулю.

Вторая точка будет иметь координаты (100000; 0,272\*100000), то есть (100000; 27200).

3) Затем строим прямую общих издержек путём параллельного переноса прямой переменных издержек на величину постоянных издержек.

Таким образом, эта прямая будет выходить из точки с координатами (0;275738,03). Вторая точка будет иметь координаты (100000; 27200+275738,03), то есть (100000; 302938,03).

4) Далее проводим прямую выручки от реализации, которая строится, опираясь на выпускаемый объём продукции и цену (Ц = 2,21 тыс. руб.).

Данная прямая будет выходить из точки с координатами (0;0), так как при нулевом выпуске продукции выручка от реализации также будет равна нулю. Вторая точка имеет координаты (100000; 2,21\*100000), то есть (100000; 221000).

5) Теперь по графику определяем координаты точки безубыточности, которая находится на пересечении прямой общих издержек и прямой выручки от реализации. В данном случае точка безубыточности имеет следующие приблизительные координаты (140000;315000).

Таким образом, можно сказать, что координаты точки безубыточности, полученные графическим методом при построении данного графика, совпали с координатами точки безубыточности, рассчитанной аналитическим способом (142279,69; 314438,11).

Алгоритм построения графика безубыточности 10-го предприятия (рисунок 2). При построении данного графика масштаб по оси абсцисс равен 1000000 штук в одном делении, а по оси ординат 1000000 тыс. руб. в одном делении.

1) Проводим прямую постоянных издержек (Зпост), которые равны 3192381,9 тыс. руб.

2) Строим прямую переменных издержек по точкам Зпер = 0,264 и объём продукции в штуках.

Первой точкой при построении этой прямой является точка с координатами (0;0), так как при нулевом выпуске продукции издержки также равны нулю.

Вторая точка будет иметь координаты (1000000; 0,264\*1000000), то есть (1000000; 264000).

3) Затем строим прямую общих издержек путём параллельного переноса прямой переменных издержек на величину постоянных издержек.

Таким образом, эта прямая будет выходить из точки с координатами (0;3192381,9). Вторая точка будет иметь координаты (1000000; 264000+3192381,9), то есть (1000000; 3456381,9).

4) Далее проводим прямую выручки от реализации, которая строится, опираясь на выпускаемый объём продукции и цену (Ц = 2,2 тыс. руб.).

Данная прямая будет выходить из точки с координатами (0;0), так как при нулевом выпуске продукции выручка от реализации также будет равна нулю. Вторая точка имеет координаты (1000000; 2,2\*1000000), то есть (1000000; 2200000).

5) Теперь по графику определяем координаты точки безубыточности, которая находится на пересечении прямой общих издержек и прямой выручки от реализации. В данном случае точка безубыточности имеет следующие приблизительные координаты (1645000;3625000).

Таким образом, можно сказать, что координаты точки безубыточности, полученные графическим методом при построении данного графика, совпали с координатами точки безубыточности, рассчитанной аналитическим способом (1648957,5; 3627706,5).

Алгоритм построения графика безубыточности 8-го предприятия (рисунок 3). При построении данного графика масштаб по оси абсцисс равен 100000 штук в одном делении, а по оси ординат 100000 тыс. руб. в одном делении.

1) Проводим прямую постоянных издержек (Зпост), которые равны 109537,26 тыс. руб.

2) Строим прямую переменных издержек по точкам Зпер = 3,275 и объём продукции в штуках.

Первой точкой при построении этой прямой является точка с координатами (0;0), так как при нулевом выпуске продукции издержки также равны нулю.

Вторая точка будет иметь координаты (100000; 3,275\*100000), то есть (100000; 327500).

3) Затем строим прямую общих издержек путём параллельного переноса прямой переменных издержек на величину постоянных издержек.

Таким образом, эта прямая будет выходить из точки с координатами (0; 109537,26). Вторая точка будет иметь координаты (100000; 327500+109537,26).

4) Далее проводим прямую выручки от реализации, которая строится, опираясь на выпускаемый объём продукции и цену (Ц = 20,47тыс. руб.).

Данная прямая будет выходить из точки с координатами (0;0), так как при нулевом выпуске продукции выручка от реализации также будет равна нулю. Вторая точка имеет координаты (100000; 20,47\*100000).

5) Теперь по графику определяем координаты точки безубыточности, которая находится на пересечении прямой общих издержек и прямой выручки от реализации. В данном случае точка безубыточности имеет следующие приблизительные координаты (6370; 130400).

Таким образом, можно сказать, что координаты точки безубыточности, полученные графическим методом при построении данного графика, совпали с координатами точки безубыточности, рассчитанной аналитическим способом (6370; 130400).

8. Оценка величины спроса

Оценить величину спроса можно на основе данных приложения Д. Считаем, что тенденция спроса сохраняется, спрос стабилен, значительных изменений в конъюнктуре отрасли не ожидается.

Так как зависимость между спросом и объёмом сбыта параболическая, то функция спроса (у) может быть представлена:

у = а + bt2, (36)

где a, b - коэффициенты пропорциональности;

t - фактор времени.

Для определения значений коэффициентов a и b можно использовать метод наименьших квадратов.

Для параболы система нормальных уравнений будет иметь вид:

 N n

п ∑ уi = na + b ∑ t2, (37)

 i=1 i=1

n n n

∑ti2yi = a ∑ti2+ b∑ ti4(38)

i=1 i=1 i=1

откуда

 n n n n n

b = (n ∑ ti2yi - ∑ ti2∑ yi) / (n ∑ ti4 – (∑ti2)2)(39)

 i=1 i=1 i=1 i=1 i=1

a = ycp – btcp2

где n – число наблюдений;

ycp, tcp2 - среднее значение зависимого и независимого переменного.

Для начала определим значение коэффициента b для каждого предприятия. Для этого воспользуемся данными из таблиц 12, 13 и 14.

b для 6-го предприятия =(5\*67541817 – 55 \* 6112055)/(5 \* 979 - 552) = =(337709085-336163025 ) / (4895 - 3025) = 1546060 / 1870 =826,77

b для 10-го предприятия =(5\* 877914165 – 55 \* 78193472)/(5 \* 979 - 552) = =(4389570825 - 4300640960 ) / (4895 - 3025) = 88929865 / 1870 = 47556,1

b для 8-го предприятия = (5 \* 28747471 – 55 \* 2609470) / (5 \* 979 - 552) = (143737355 - 143520850) / (4895 - 3025) = 216505 / 1870 = 115,78

Для того чтобы найти значение коэффициента а, необходимо подсчитать ycp иtcp2 для каждого предприятия. ycp находится как отношение суммы объёма сбыта за каждый год на количество лет:

ycp для 6-го предприятия = 6112055 / 5 = 1222411

ycp для 10-го предприятия = 78193472 / 5 = 15638694,4

ycp для 8-го предприятия = 2609470 / 5 = 521894

tcp2 определяется как отношение суммы t2 на количество лет. Оно одинаково для всех предприятий:

tcp2 = 55 / 5 = 11

Теперь найдём значение коэффициента а для каждого предприятия:

а для 6-го предприятия = 1222411 - 826,77 \* 11 = 1213316,53

а для 10-го предприятия = 15638694,4 – 47556,1 \* 11 = 15115577,3

а для 8-го предприятия = 521894 - 115,78 \* 11 = 520620,42

Теперь мы можем определить ур для каждого предприятия по каждому году:

1) ур для 6-го предприятия за 1-й год =1213316,53+826,77\* 1 =1214143,3

ур для 6-го предприятия за 2-й год =1213316,53+826,77\*4 =1216623,61

ур для 6-го предприятия за 3-й год =1213316,53+826,77 \* 9 =1220757,46

ур для 6-го предприятия за 4-й год=1213316,53+826,77\*16 =1226544,85

ур для 6-го предприятия за 5-й год =1213316,53+826,77\* 25 =1233985,78

2) ур для 10-го предприятия за 1-й год = 15115577,3+47556,1\*1 =15163133,4

ур для 10-го предприятия за 2-й год =15115577,3+47556,1\*4 =15305801,7

ур для 10-го предприятия за 3-й год =15115577,3+47556,1\* 9 =15543582,2

ур для 10-го предприятия за 4-й год=15115577,3+47556,1\*16 =15876474,9

ур для 10-го предприятия за 5-й год =15115577,3+47556,1\* 25 =16304479,8

3) ур для 8-го предприятия за 1-й год = 520620,42 + 115,78 \* 1 = 520736,2

ур для 8-го предприятия за 2-й год = 520620,42 + 115,78 \* 4 = 521083,54

ур для 8-го предприятия за 3-й год = 520620,42 + 115,78 \* 9 = 521662,44

ур для 8-го предприятия за 4-й год = 520620,42 + 115,78 \* 16 = 522472,9

ур для 8-го предприятия за 5-й год = 520620,42 + 115,78 \* 25 = 523514,92

Достоверность установленной зависимости спроса на продукцию:

 n n

r = ∑ (yip- ycp)2 / ∑ (yiф - ycp)2 (40)

 i=1 i=1

Ее можно оценить с помощью коэффициента корреляции (r).

Рассчитаем коэффициент корреляции для каждого предприятия:

r для 6-го предприятия = квадратный корень из [((1214143,3- 1222411)2 + +(1216623,61 - 1222411) 2 + (1220757,46 - 1222411) 2 + (1226544,85 - 1222411) 2 + +(1233985,78 - 1222411) 2) / ((1211000 - 1222411) 2 + (1219311 - 1222411) 2 + +(1220000 - 1222411) 2 + (1230003 - 1222411) 2 + (1231741 - 1222411) 2)] = =квадратный корень из [(68354863,29 + 33493883,01 + 2734194,5316 + 17088715,82 + +133975532,05) / (130210921 + 9610000 + 5812921 + 57638464 +87048900)] = =квадратный корень из [255647188,7 / 290321206] = квадратный корень из 0,88= 0,94

r для 10-го предприятия=квадратный корень из [((15163133,4–15638694,4)2 + + (15305801,7-15638694,4) 2+ (15543582,2-15638694,4) 2+(15876474,9-15638694,4) 2+ +(16304479,8-15638694,4) 2) / ((14987768-15638694,4) 2 + (15113324 -15638694,4)2+ +(15989600 - 15638694,4)2+ (16000311 - 15638694,4)2+ (16102469- -15638694,4)2)]=квадратный корень из [845831910056,7 /1168707420525,3] = = квадратный корень из 0,724 = 0,85

r для 8-го предприятия = квадратный корень из [((520736,2 - 521894) 2 + (521083,54 - 521894) 2 + (521662,44 - 521894) 2 + (522472,9 - 521894) 2 + (523514,92 - 521894) 2) / ((520837 - 521894) 2 + (521007 - 521894) 2 + (521709 - 521894) 2 + (522300 - 521894) 2 + (523617 - 521894) 2)] = квадратный корень из [(1340500,84 + 656845,41 + 53620,03 + 335123,21 + 2627381,65) / (1117249 + 786769 + 34225 + 164836 + 2968729)] = квадратный корень из [5013473,14 / 5071808] = квадратный корень из 0,988498 = 0,99

В общем случае, когда величиныy иt связаны произвольной стохастической зависимостью, коэффициент корреляции может иметь значение в пределах: -1<r<1.

При r>0 существует положительная корреляционная связь между y и t;

при r<0 - отрицательная.

На силу корреляционной связи указывает абсолютное значение коэффициента r, а именно:

r≤ 0,3 - корреляционная связь между y и t слабая;

0,3 ≤ r ≤ 0,5 - умеренная;

0,5≤r≤0,7 - значительная

0,7 ≤ r ≤ 0,95 - сильная.

Проверку модели на адекватность можно осуществить с использованием остаточной, общей дисперсии и критерия Фишера.

Таблица 12 – Расчёт параметров управления спроса для 6-го предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N | уффактич. | t | t2 | t4 | t2у | уррасчёт. | ∆у = уф – ур |
| 1 | 1211000 | 1 | 1 | 1 | 1211000 | 1214143,3 | -3143,3 |
| 2 | 1219311 | 2 | 4 | 16 | 4877244 | 1216623,61 | 2687,39 |
| 3 | 1220000 | 3 | 9 | 81 | 10980000 | 1220757,46 | -757,46 |
| 4 | 1230003 | 4 | 16 | 256 | 19680048 | 1226544,85 | 3458,15 |
| 5 | 1231741 | 5 | 25 | 625 | 30793525 | 1233985,78 | -2244,78 |
| Итого | 6112055 | 15 | 55 | 979 | 67541817 | 6112055 | 0 |

Таблица 13 – Расчёт параметров управления спроса для 10-го предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N | уффактич. | t | t2 | t4 | t2у | уррасчёт. | ∆у = уф – ур |
| 1 | 14987768 | 1 | 1 | 1 | 14987768 | 15163133,4 | -175365 |
| 2 | 15113324 | 2 | 4 | 16 | 60453296 | 15305801,7 | -192478 |
| 3 | 15989600 | 3 | 9 | 81 | 143906400 | 15543582,2 | 446017,8 |
| 4 | 16000311 | 4 | 16 | 256 | 256004976 | 15876474,9 | 123836,1 |
| 5 | 16102469 | 5 | 25 | 625 | 402561725 | 16304479,8 | -202011 |
| Итого | 78193472 | 15 | 55 | 979 | 877914165 | 78193472 | 0 |

Таблица 14 – Расчёт параметров управления спроса для 8-го предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| n | уффактич. | t | t2 | t4 | t2у | уррасчёт. | ∆у = уф – ур |
| 1 | 520837 | 1 | 1 | 1 | 520837 | 520736,2 | 100,8 |
| 2 | 521007 | 2 | 4 | 16 | 2084028 | 521083,54 | -76,54 |
| 3 | 521709 | 3 | 9 | 81 | 4695381 | 521662,44 | 46,56 |
| 4 | 522300 | 4 | 16 | 256 | 8356800 | 522472,9 | -172,9 |
| 5 | 523617 | 5 | 25 | 625 | 13090425 | 523514,92 | 102,08 |
| Итого | 2609470 | 15 | 55 | 979 | 28747471 | 2609469,9 | 0 |

По результатам расчёта коэффициента корреляции можно сказать, что корреляционная связь между спросом на продукцию и фактором времени у всех предприятий сильная, причём самая сильная у 8-го предприятия, равная 0,99. На втором месте 6-е предприятие с коэффициентом корреляции 0,94. На третьем месте 10-е предприятие, у которого коэффициент корреляции равен 0,85. Это говорит о том, что время оказывает большое воздействие на спрос.

9. Выбор целевого рынка

Выбор целевого сегмента для инвестирования капитала осуществляется на основе нормы прибыли. Для этого определяем норму прибыли в i-м сегменте рынка (Пi):

Пi = (1 – 1 / (1 + Ui)) \* Еi / Коi \* 100%, (41)

где Ui - индекс прибыльности в % к издержкам i-го сегмента;

 Еi - ёмкость i-го сегмента;

 Кi - общая сумма капитала на i-ом сегменте рынка (Коi = Кiсег + Кинв).

Перед тем, как вычислить норму прибыли, необходимо проанализировать данные таблицы из приложения И. На основании этой таблицы нужно оценить каждый сегмент по предложенным показателям, а затем выбрать некоторые сегменты, выход на которые будет выгоден, то есть принесёт нашему предприятию прибыль.

Для выбора сегментов рассмотрим каждый показатель подробнее.

Индекс прибыльности показывает, какую прибыль приносит данный сегмент в сравнении с издержками. Чем больше этот показатель, тем большую прибыль он приносит. По этому индексу лидирующие места занимают следующие сегменты: 2 (с индексом прибыльности 0,12), 5 (с индексом прибыльности 0,1), 6 (с индексом прибыльности 0,08), 7 (с индексом прибыльности 0,12) и 8 (с индексом прибыльности 0,2).

Имеющийся на рынке капитал говорит о приблизительном количестве конкурентов на данном сегменте. Чем выше этот показатель, тем труднее будет предприятию добиться успеха на этом сегменте рынка. По имеющемуся капиталу на рынке можно выделить следующие сегменты: 1 (имеющийся на рынке капитал 20 млн. руб.), 2 (имеющийся на рынке капитал 40 млн. руб.), 4 (имеющийся на рынке капитал 50 млн. руб.), 5 (имеющийся на рынке капитал 40 млн. руб.) и 6 (имеющийся на рынке капитал 50 млн. руб.).

Ёмкость сегмента показывает, какое количество денежных средств присутствует на нём. Чем больше эта сумма, тем легче предприятию будет устроиться на этом сегменте рынка. По ёмкости выдвигаются следующие сегменты: 2 (с ёмкостью 180 млн. руб.), 3 (с ёмкостью 280 млн. руб.), 5 (с ёмкостью 170 млн. руб.), 6 (с ёмкостью 190 млн. руб.) и 8 (с ёмкостью 600 млн. руб.).

Темп прироста ёмкости показывает, с какой скоростью расширяется рынок. Чем выше этот показатель, тем предприятию легче войти и освоится на этом сегменте рынка. Следовательно, по темпу прироста можно выделить следующие сегменты: 1 (темп прироста 100%), 2 (темп прироста 60%), 3 (темп прироста 30%), 6 (темп прироста 65%) и 7 (темп прироста 30%).

На основе рассмотренных показателей можно выбрать следующие сегменты рынка: 2, 5, 6 и 8.

Определим сумму инвестирования капитала нашего предприятия в каждый выбранный сегмент:

Кинв во 2-й сегмент = 50 млн. руб.

Кинв в 5-й сегмент = 40 млн. руб.

Кинв в 6-й сегмент = 30 млн. руб.

Кинв в 8-й сегмент = 80 млн. руб.

Теперь определим общую сумму капитала на каждом из выбранных сегментах.

Ко на 2-ом сегменте = 40 + 50 = 90 (млн. руб.)

Ко на 5-ом сегменте = 40 + 40 = 80 (млн. руб.)

Ко на 6-ом сегменте = 50 + 30 = 80 (млн. руб.)

Ко на 8-ом сегменте = 160 + 80 = 240 (млн. руб.)

Рассчитаем ёмкость сегмента в новом периоде:

Е 2-го сегмента = 180 + 180 \* 0,6 = 288 (млн. руб.)

Е 5-го сегмента = 170 + 170 \* 0,25 = 212,5 (млн. руб.)

Е 6-го сегмента = 190 + 190 \* 0,65 = 313,5 (млн. руб.)

Е 8-го сегмента = 600 + 600 \* 0,2 = 720 (млн. руб.)

Теперь рассчитаем норму прибыли в этих сегментах:

П2 = (1 – 1 / (1 + 0,12)) \* 288 / 90 \* 100% = 34,24

П5 = (1 – 1 / (1 + 0,1)) \* 212,5 / 80 \* 100% = 24,21

П6 = (1 – 1 / (1 + 0,08)) \* 313,5 / 80 \* 100% = 29

П8 = (1 – 1 / (1 + 0,2)) \* 720 / 240 \* 100% = 50,1

На основе рассчитанной нормы прибыли сегментов рынка выбирается наиболее привлекательный для сегментинвестирования капитал, при этом необходимо учесть, что в будущем году ёмкость сегмента изменится на величину прироста.

Норма прибыли сегмента на будущий год также изменится, исходя из соотношения: рост Еi / рост Кi.

Величина прибыли от инвестирования капитала на i-ом сегменте (ПКi):

ПКi = Пi \* Кинв, (42)

где Кинв - сумма инвестированного капитала нашего предприятия.

Определим величину прибыли от инвестирования на каждом сегменте.

ПК на 2-ом сегменте = 0,3424 \* 50 = 17,12 (млн. руб.)

ПК на 5-ом сегменте = 0,2421 \* 40 = 9,68 (млн. руб.)

ПК на 6-ом сегменте = 0,29 \* 30 = 8,7 (млн. руб.)

ПК на 8-ом сегменте = 0,501 \* 80 = 40,08 (млн. руб.)

Проанализировав полученные результаты, можно сказать, что такое распределение инвестиций в каждый из выбранных сегментов принесёт 6-му предприятию прибыль, равную: 17,12 + 9,68 + 8,7 + 40,08 = 75,58 млн. руб., что больше 67 млн. руб. (таблица 15).

Таблица 15 – Выбор целевого сегмента по инвестированию

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № сегмента | Индекс прибыльности, Ui | Целевые инвестиции, Кинв | Общая сумма капитала, Кi | Ёмкость сегмента в новом периоде, Еi | Норма прибыли в новом периоде, Пi | Величина прибыли, ПКi |
| 2 | 0,12 | 50 | 90 | 288 | 34,24 | 17,12 |
| 5 | 0,1 | 40 | 80 | 212,5 | 24,21 | 9,68 |
| 6 | 0,08 | 30 | 80 | 313,5 | 29 | 8,7 |
| 8 | 0,2 | 80 | 240 | 720 | 50,1 | 40,08 |
| Итог | 0,5 | 200 | 490 | 1534 | 137,55 | 75,58 |

10. Оценка конкурентоспособности предприятия относительно

основных конкурентов

Составим итоговую таблицу для всех предприятий, которая позволит нам оценить конкурентоспособность 6-го предприятия по отношению с его основными конкурентами 10-м и 8-м предприятиями (таблица 16).

Среднюю цену мы определяли как отношение объёма производства к объёму продаж в натуральном выражении.

Ц 6-го предприятия = 1198861 / 542857 = 2,21 (тыс. руб. / шт.)

Ц 10-го предприятия = 16802010 / 7627887 = 2,20 (тыс. руб. / шт.)

Ц 8-го предприятия = 521606 / 25483 = 20,47 (тыс. руб. / шт.)

Размер скидки мы берём из приложения К, где он дан в процентах от цены товара. Видно, что 6-еи 10-е предприятия скидок не предоставляет. Таким образом, определим размер скидки для и 8-го предприятий в рублях:

Размер скидки 8-го предприятия = 0,15 \* 20470 = 3070,5 (руб.)

Данные по условиям кредита приведены также в приложении К. По ним можно сказать, что 6-е предприятие предоставляет кредит на 4 года со ставкой в размере 3% от цены реализации, то есть в рублях эта сумма равна:

Ставка за кредит 6-го предприятия = 0,03 \* 2210 = 66,3 (руб. в месяц)

Ставка за кредит 10-го предприятия = 0,035 \* 2200 = 77 (руб. в месяц)

Ставка за кредит 8-го предприятия = 0,024 \* 20470 = 491,28 (руб. в месяц)

Ценовые льготы предоставляет только 10-е предприятие учебным заведениям в размере 3% от цены реализации (приложение К). В рублях эта сумма равна:

Ценовые льготы 10-го предприятия = 0,03 \* 2200 = 66 (руб.)

Размер наценки на новинку приведён в приложении Е, где она дана в процентах от средней рыночной цены. . У 6-го и 8-го предприятий она составляет 20%, у 10-го предприятия она составляет 50%.

 Размер наценки на новинку 6-го предприятия = 0,2 \* 2210 = 442 (руб.)

 Размер наценки на новинку 10-го предприятия = 0,5 \* 2200 = 1100 (руб.)

Размер наценки на новинку 8-го предприятия = 0,2 \* 20470 = 4094 (руб.)

Формы сбыта 6-го 10-го и 8-го предприятий: специализированная сеть собственных магазинов, демонстрация новинок, выставки-продажи товаров по сниженным ценам.

Степень охвата рынка можно определить по объёму производства. Для этого необходимо сложить объёмы производства всех предприятий и обозначить его за 100%. Степень охвата следует рассчитывать исходя из этого. Тогда:

Сумма всех объёмов производства = 1198861 + 16802010 + 521606 =

= 18522477 (тыс. руб.)

 Степень охвата рынка 6-го предприятия = 1198861 \* 100% / 18522477 = 6.4%

 Степень охвата рынка 10-го предприятия =16802010\*100% / 18522477 = 90.7%

Степень охвата рынка 8-го предприятия = 521606 \* 100% / 18522477 = 2.82%

Уровень расходов на сбыт необходимо взять из приложения Д. Он дан в процентах от объёма производства. Рассчитаем уровень расходов на сбыт для каждого предприятия в тысячах рублей:

Уровень расходов на сбыт 6-го предприятия = 0,14 \* 1198861 = 167840,54 (тыс. руб.)

Уровень расходов на сбыт 10-го предприятия = 0,11 \* 16802010 = 1848221,1 (тыс. руб.)

Уровень расходов на сбыт 8-го предприятия = 0,15 \* 521606 = 78240,9

(тыс. руб.)

Эффективность рекламы мы можем определить по формуле:

Эр = ∆Q \* T \* d / 100 –И, (43)

где ∆Q – прирост среднегодового объёма сбыта в после рекламный период, тыс.руб.;

T – дни учёта среднегодового объёма в рекламный период, дни;

d– уровень скидки на продукцию, %;

И – издержки рекламной компании, тыс. руб.

Определим эффективность рекламы каждого предприятия. Для этого воспользуемся данными из приложения К.

Эр 8-го предприятия = (3113 - 1206) \* 50 \* 15 / 5 = 286050 (тыс. руб.)

6-е и 10-е предприятия проводят не интенсивную рекламную компанию.

Уровень расходов на рекламу приведены в также в приложении К в процентах от объёма сбыта. В денежном выражении его можно определить как произведение уровня расходов на рекламу на объём сбыта. Таким образом, он равен:

Уровень расходов на рекламу 6-го предприятия = 0,05 \* 1198861 = 59943,05 (тыс. руб.)

Уровень расходов на рекламу 10-го предприятия = 0,06 \* 16802010 =

= 1008120,6 (тыс. руб.)

Уровень расходов на рекламу 8-го предприятия = 0,04 \* 521606 = 20864,24 (тыс. руб.)

Данные об упоминании товаров в средствах массовой информации приведены в приложении К.

Все три предприятия стимулируют свой сбыт посредством рекламных обращений в периодические издания, рекламных обращений по ТВ, кредитного обслуживания, а также ценовых льгот, кроме 8-го предприятия.

Уровень расходов на стимулирование сбыта представлен в приложении Д. В рублях эта сумма равна произведению уровня расходов на стимулирование сбыта на объём производства (приложение Д).

Таблица 17 – Оценка конкурентоспособности предприятия относительно основных конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспо-собности | Коэффициент весомости | Предприятие 6 | Предприятие 10 | Предприятие 8 |
|  |  | Величина показателя | Величина показателя | Величина показателя | Сумма баллов | Величина показателя | Сумма баллов |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| - Продукт | 0,3 | 3,92 | 3 / 0,9 | 4,68 | 4 / 1,2 | 3,2 | 3 |
| - Цена | 0,25 |  | 0,64 |  | 0,7 |  |  |
| 1. Средняя, руб. | 0,07 | 2210 | 5 / 0,35 | 2200 | 5 / 0,35 | 20470 | 2 |
| 2. Размер наценки, руб. | 0,02 | - | 5 / 0,1 | - | 5 / 0,1 | - | 0 |
| 3. Размер скидки, руб. | 0,05 |  -  | 1 / 0,05 |  -  | 1 / 0,05 | 15% от цены или 3070,5  | 4 |
| 4. Условия кредита | 0,04 | 4 года, 3% или 66,3руб. | 4 / 0,16 | 5 лет, 3,5% или 77руб. | 3 / 0,12 | 3 года, 2,4% или 491,28 руб. | 3 |
| 5. Ценовые льготы | 0,02 | - | 1 / 0,02 | 3% или 66 руб. | 4 / 0,08 | - | 0 |
| - Каналы сбыта | 0,25 |  | 0,94  |  | 1,13 | 20% или 4094 руб. | 2 |
| 1. Формы сбыта | 0,12 | специализированная сеть собственных магазинов;- демонстрация новинок;- выставки-продажи | 4/0,48 | - по каталогам;- доставка с собственных складов;- демонстрация новинок;- выставки-продажи | 5 / 0,6 | - сеть собственных магазинов;- демонстрация новинок;- выставки-продажи | 4 |
| 2. Степень охвата рынка, % | 0,1 | 32,6% | 4/ 0,4 | 71,9% | 5/ 0,5 | 34,55% | 4 |
| 3. Уровень расходов на сбыт | 0,03 | 14% или 167840,54 тыс.руб | 3/ 0,09 | 11% или 1848221,1 тыс.руб | 5/ 0,15 | 15% или78240,9 тыс. руб.  | 4 |
| - Продвижение товара на рынок | 0,2 |  | 0,43 |  | 0,78 |  |  |
| 1. Эффективность рекламы, тыс. руб.  | 0,07 | - | 1/0,07 | - | 1/0,07 | 286050 тыс. руб. | 4 |
| 2. Уровень расходов на рекламу | 0,08 | 5% или 59943,05 тыс.руб. | 2/0,16 | 6% или 1008120,6 тыс.руб. | 5/0,4 | 4% или 20864,24 тыс. руб. | 2 |
| 3. Упоминание о товаре в средствах массовой информации (кол-во в месяц) | 0,05 | 62 | 1/ 0,05 | 273 | 3/ 0,15 | 92 | 3 |
| 4. Стимулирование сбыта:- формы | 0,03 | - рекламные обращения в периодические | 3 / 0,09 | - рекламные обращения в периодические | 4 / 0,12 | - рекламные обращения в периодические | 4 |
| - уровень расходов | 0,02 | издания;- рекламные обращения по ТВ;- кредитное обслуживание.3% или 35965,83тыс. руб. | 3 / 0,06 | издания;- рекламные обращения по ТВ;- кредитное обслуживание.- ценовые льготы168020,1тыс. руб. | 4 / 0,04 | издания;- рекламные обращения по ТВ;- торговая скидка;- кредитное обслуживание2%или10432,12тыс. руб. | 2 |
| Общая сумма баллов |  |  | 2,98 |  | 3,81 |  | 41 |

На основании таблицы 16 можно провести сравнительный анализ предприятий-конкурентов по основным показателям.

Для начала проведём анализ предприятий по ценовым показателям.

По цене на первом месте располагается 10-е предприятие, так как его цена, равная 2200 руб. наиболее доступна и выгодна для покупателей, что может способствовать увеличению уровня продаж, а соответственно и прибыли. На втором месте находится 6-е предприятие с ценой 2210 руб. за единицу продукции, которая не намного выше цены 10-го предприятия, что даёт возможность потребителям сравнивать уже качественные характеристики товаров, а предприятию это даёт возможность лучше конкурировать на рынке сбыта. На последнем месте расположено 8-е предприятие с ценой 20470 руб.

Все предприятия не имеют наценку на свой товар, что должно очень сильно привлекать потребителей.

Скидку предоставляет 8-е предприятие. У 8-го предприятия скидка составляет 15% от стоимости товара или 3070,5 руб. Это немного уменьшает цену товара, но он по-прежнему остаётся самым дорогим.

По условиям кредита лидирующее место занимает 8-е предприятие, предоставляющее кредит на 3 года под 2,4% годовых. На втором месте 6-е предприятие, дающее кредит на 4 года под 3,2%. На последнем месте 10-е предприятие, предоставляющее кредит на 5 года под 3%. Ценовые льготы предоставляет10-е предприятие.

Размер наценки на новинку одинаков у всех предприятий. Он составляет 20% от его стоимости.

Вторую группу образуют показатели, характеризующие каналы сбыта. Для начала рассмотрим формы сбыта. 6-е предприятие не использует продажу по каталогам и доставку с собственных складов, зато оно имеет специализированную сеть собственных магазинов, а также проводит демонстрацию новинок и выставки-продажи товаров по сниженным ценам. 10-е предприятие не использует продажу по каталогам и доставку с собственных складов, зато оно имеет специализированную сеть собственных магазинов, а также проводит демонстрацию новинок и выставки-продажи товаров по сниженным ценам. 8-е предприятие имеет сеть собственных магазинов, проводит демонстрацию новинок и выставку-продаж товаров по сниженным ценам.

Степень охвата рынка мы определяли по объёму производства в денежном выражении. Лидирующее место занимает 10-е предприятие со степенью охвата 71,9%. Это говорит о том, что это предприятие находится на первом месте по продажам товаров, но отрыв небольшой. Второе место занимает 8-е предприятие со степенью охвата 34.65%. На последнем месте 6-е предприятие со степенью охвата 32,6%.

Уровень расходов на сбыт свидетельствует о том, сколько предприятие тратит на продвижение и продажу своего товара на рынок. Чем выше эти расходы, тем лучше и эффективнее предприятие справляется со своей задачей. На первом месте находится 6-е предприятие с уровнем расходов на сбыт14% (167840,4 тыс руб.), на втором месте 10-е предприятие с уровнем расходов11% (1848221,1 тыс. руб.), на последнем месте располагается 8-е предприятие с уровнем расходов 15% (40542,84тыс. руб.).

 Следующая группа показателей связана с продвижением товара на рынок. В первую очередь рассмотрим рекламу, а именно её эффективность. Она показывает, насколько выше стала выручка от реализации продукции после использования разных форм рекламы. Мы видим, что наиболее эффективную рекламу имеет 8-е предприятие, так как её эффективность равна 286050 тыс. руб. 6-е и 10-е предприятие имеет неэффективную рекламную политику.

Уровень расходов на рекламу показывает, какое количество денежных средств предприятие выделяет на рекламу своей продукции. Чем выше эти расходы, тем большее количество рекламы можно произвести, что позволит увеличить объём продаж товаров. На первом месте 10-е предприятие 6% (1008120,6 тыс. руб.), на втором месте находится 10-е предприятие с уровнем расходов на рекламу 5% (59943,05 тыс. руб.). На последнем месте расположено 8-е предприятие, имеющее уровень расходов на рекламу 5% (всего 20864,24 тыс. руб.).

Упоминание о товаре в средствах массовой информации (количество за месяц) также может свидетельствовать о лучшем продвижении товара на рынок, стимулированию спроса на него. Естественно, чем больше упоминаний, тем лучше для предприятия. Лидирующее место занимает 10-е предприятие с количеством обращений в СМИ 273 раза. Второе место 8-е предприятие с количеством обращений 92 штуки в месяц. На последнем 6-е предприятие с количеством обращений 64 штуки в месяц.

Стимулирование сбыта говорит о стремлении предприятия к увеличению спроса на свою продукцию, повышению её конкурентоспособности. Для стимулирования используют разные формы. 6-е и 10-е предприятия не используют ценовые льготы и торговую скидку. 8-е предприятие использует те же формы стимулирования, кроме ценовых льгот.

Уровень расходов на стимулирование сбыта также говорит о стремлении организации увеличить объёмы сбыта своей продукции. Чем выше будут эти расходы, тем выше будет эффективность рекламы, а, следовательно, приведёт и к увеличению спроса на продукцию. Это вызовет увеличение объёма продаж. Самый высокий уровень расходов на стимулирование сбыта имеет 6-е предприятие 1% (168020,1 тыс. руб.), на втором месте 10-е предприятие–– 3%(35965,83 тыс. руб) на третьем месте 8-е предприятие –2% (10432,12 тыс. руб.)

На основании расставленных балов и коэффициентов весомости представленных показателей можно сказать, что 8-е предприятие по ним занимает лидирующее место, так как общая сумма баллов этого предприятия равна 41 в отличие от его основных конкурентов 6-го и 10-го предприятий, у которых общая сумма баллов составила 3,81 и 2,98 соответственно. Это говорит о том, что 8-е предприятие имеет эффективное продвижение товара на рынок, выгодную цену для покупателей, приносящие прибыль каналы сбыта и продукт, который вскоре может стать самым конкурентоспособным.

11. План охвата рынка

Согласно проделанной работе произведём анализ деятельности 6-го предприятия в сравнении с его основными конкурентами – 10-м и 8-м предприятиями, а также разработаем ряд рекомендаций по совершенствованию его деятельности.

По полученным результатам можно сделать вывод о том, что 6-е предприятие является развитым предприятием. Оно уже давно вышло на рынок, на котором присутствуют его основные конкуренты (10-е и 8-е предприятия), и пытается укрепить свои позиции.

Это можно определить, опираясь на конкурентоспособность продукции 6-го предприятия, по которой оно находится на первом месте. Также 6-е предприятие имеет высокую рентабельность продаж, соответственно спрос на его продукцию пока самый высокий.

Рассмотрим платёжеспособность 6-го предприятия. На начало года и на конец оно является платёжеспособным.

По производству 6-е предприятие занимает второе место, так как оно имеет не самый большой объём продаж в расчёте на одного работника, занятого в производстве, оборудование скоро устареет, количество простоев 120 часов в год. Кроме того, количество работников, занятых в производстве, соответствует норме.

Также 6-е предприятие имеет плохую организацию управления, так как коэффициент административной нагрузки превышает норму – 17-18 человек на одного управленца, текучесть управленческих кадров для этого предприятия нехарактерна. У 8-го предприятия коэффициент административной нагрузки не соответствуют норме и равен 21 человек. У десятого предприятия коэффициент административной нагрузки соответствует норме.

Затраты на сбыт у 6-го предприятия не самые большие. 6-е предприятие имеет самую низкую цену на свою продукцию и услуги – 2,21 тыс. руб. за штуку, что может способствовать увеличению уровня продаж, а соответственно и прибыли.

Шестое предприятие имеет очень уверенную и хорошо разработанную политику стимулирования сбыта. Оно не делает наценки на свой товар, что сильно привлекает потребителей. Цена на его продукцию минимальна. 6-е предприятие предоставляет кредит на 4 года под 3%. Размер наценки на новинку одинаков у всех предприятий. Он составляет 20% от его стоимости. Но эта наценка наименее ощутима у 6-го предприятия, так как 20% от стоимости товара у него равна 442 руб. А это стимулирует покупателей покупать новинки из-за их невысоких цен.

Таким образом, шестое предприятие является развитым предприятием, довольно прочно обосновавшимся на рынке. Своих клиентов предприятие завоевало более выгодной ценой на продукцию, а также предоставлением кредита на 4 года. Оно имеет самый маленький размер наценки на свою новую продукцию, что ускоряет процесс распространения новинок на этом рынке. 6-е предприятие стимулирует сбыт продукции разными формами: использование средств массовой информации.

Для дальнейшего продвижения 6-му предприятию необходимо повысить расходы на рекламу и стимулирование сбыта.

Список использованной литературы

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: Учебник / Г.Л. Багиев – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 736 с.
2. Басовский Л.Е. Маркетинг: Учеб.пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 134 с.
3. Годин А.М. Маркетинг: Учебник / А.М. Годин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 728 с.
4. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. – М.: Издательство «Филпресс», 2001. – 656 с.
5. Гордиенко Ю.Ф. Управление персоналом / Ю.Ф. Гордиенко. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд.– СПб.: Питер, 2005. – 800 с.
7. Маркетинг: Учебник / под ред. Р.Б. Ноздрёва. – М.: Юристъ, 2001. – 568 с.
8. Основы маркетинга: Учеб.пособие / под ред. Г.А. Васильева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 543 с.
9. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник / А.П. Панкрухин – М.: Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова, 2000. – 398 с.
10. Соловьёв Б.А. Маркетинг: Учебник / Л.Е. Соловьёв. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 383 с.
11. Сребник Б.В. Маркетинг: Учеб.пособие / Б.В. Сребник. – М.: Высшая школа, 2005. – 360 с.

Приложения

Приложение А. Перечень характеристик товара и их весомость

Таблица А1 – Перечень характеристик товара и их весомость

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристика товара | Коэффициент весомости |
| 1. Экологичность | 0,2 |
| 2. Содержание витаминов | 0,2 |
| 3. Содержание минералов | 0,15 |
| 4. Содержание углеводов | 0,1 |
| 5. Содержание жиров | 0,5 |
| 6. Дизайн упаковки | 0,1 |
| 7. Цена | 0,2 |

Приложение Б. Результаты оценки конкурентоспособности товаров

Таблица Б1 – Результаты оценки конкурентоспособности товаров 6-го предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Номер эксперта | Экспертная оценка. Характеристика товара по пятибалльной системе |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 |

Таблица Б2 – Результаты оценки конкурентоспособности товаров 10-го предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Номер эксперта | Экспертная оценка. Характеристика товара по пятибалльной системе |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 2 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 |

Таблица Б3 – Результаты оценки конкурентоспособности товаров 8-го предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Номер эксперта | Экспертная оценка. Характеристика товара по пятибалльной системе |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 1 | 1 | 2 |

Приложение В. Бухгалтерский баланс

Таблица В1 – Бухгалтерский баланс (актив)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код | 6-е предприятие | 10-е предприятие | 8-е предприятие |
| На начало года | На начало года | На начало года | На начало года | На начало года | На начало года |
| 1. Основные средства и прочие внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы: первоначальная стоимость (04) | 010 |  |  | 3,2 | 32,4 |  |  |
| Износ (05) | 011 |  |  | 0,1 | 1,4 |  |  |
| Остаточная стоимость | 012 |  |  | 3,1 | 31 |  |  |
| Основные средства: первоначальная стоимость (восстан.) (01,03) | 020 | 90899,16 | 1857,05 | 7950 | 79169,8 | 84976 | 89813 |
| Износ (02) | 021 | 39871,44 | 9611,72 | 1920,4 | 20187,4 | 14380 | 19492 |
| Остаточная стоимость | 022 | 51027,72 | 2245,33 | 6029,6 | 58982,4 | 70596 | 70321 |
| Оборудование к установке (07) | 030 |  |  | 34,6 | 375,6 | 686 | 686 |
| Незавершённые капитальные вложения (08) | 040 | 1857,63 | 2351,83 | 147,7 | 185,6 | 60563 | 92050 |
| Долгосрочные финансовые вложения (08) | 050 | 12,18 | 25,75 | 8,3 | 83,8 |  |  |
| Расчёты с учредителями (75) | 060 |  |  |  |  |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 070 |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу 1 | 080 | 52897,53 | 44622,91 | 6223,3 | 59658,4 | 131845 | 63057 |
| 2. Запасы и затраты |  |  |  |  |  |  |  |
| Производственные запасы (10,15,16) | 100 | 1530,70 | 3289,07 | 294,8 | 3779,8 | 8469 | 9053 |
| 9053Животные на выращивании и откормке (11) | 110 | 1025,89 | 8405,37 |  |  | 84976 | 89813 |

Таблица В2 – Бухгалтерский баланс (пассив)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код | 6-е предприятие | 10-е предприятие | 8-е предприятие |
| На начало года | На конец года | На начало года | На конец года | На начало года | На конец года |
| 1. Источники собственных средств: уставный капитал (85) | 400 | 4344 | 3515 | 3250 | 3515 | 2977,48 | 3623,45 |
| Добавочный капитал (85) | 401 |  |  |  |  |  |  |
| Резервный капитал (85) | 402 |  |  | 1467 | 47144 |  |  |
| Резервные фонды (86) | 410 |  |  |  |  | 25128,99 | 29265,1 |
| Фонды накопления (88) | 420 | 59337 | 49282 |  |  |  |  |
| Целевые финансирования и поступления (96) | 430 |  |  |  |  |  | 2710,9 |
| Арендные обязательства (97) | 440 |  |  |  |  |  |  |
| Нераспределённая прибыль прошлых лет (87) | 460 |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль отчётного года (80) | 470 |  | 738 | 754 | 745 | 219361,88 |  |
| Использовано (81) | 471 |  | 738 | 754 |  | 186380,94 |  |
| Нераспределённая прибыль отчётного года | 472 |  |  |  |  | 32980,94 |  |
| ИТОГО по разделу 1 | 480 | 63681 | 52797 | 4717 | 51404 | 28106,47 | 68580,39 |
| 2. Расчёты и прочие пассивы: долгосрочные кредиты банков (92) | 500 |  |  |  |  | 22022,96 |  |
| Долгосрочные займы (95) | 510 |  |  |  |  |  |  |
| Краткосрочные кредиты банков (90) | 600 |  | 13220 |  | 13220 |  |  |
| Кредиты банков для работников (93) | 610 | 53 | 50 | 53 | 50 | 119652,73 | 182815,04 |
| Краткосрочные займы (94) | 620 |  |  |  |  |  |  |
| Расчёты с кредиторами: за товары, работы и услуги (60,76) | 630 | 2565 | 5111 | 2565 |  | 154,48 | 798,15 |
| По векселям выданным (60) | 640 |  |  |  |  | 505,3 | 509,38 |
| По оплате труда (70) | 650 | 766 | 3993 | 766 | 3993 |  |  |
| По социальному страхованию и обеспечению (69) | 660 | 25 | 2816 | 25 | 2814 |  |  |
| По имущественному и личному страхованию (65) | 670 | 12 | 18 | 12 | 18 | 81,06 | 370,04 |
| С дочерними предприятиями (78) | 680 |  |  |  |  |  |  |
| По внебюджетным платежам (67) | 690 | 517 | 1339 | 517 | 3664 | 10,46 | 15153,31 |
| С бюджетом (68) | 700 | 748 | 3661 | 7481 | 1474 |  |  |
| С прочими кредиторами | 710 | 230 | 3169 | 230 | 5959 |  |  |
| Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (64) | 720 |  |  |  |  | 10,89 | 10,89 |
| Расчёты с учредителями (75) | 725 |  |  |  |  |  |  |
| Доходы будущих периодов (83) | 730 |  |  |  |  | 1122,65 | 4032,8 |
| Фонды потребления (88) | 735 |  |  |  |  |  |  |
| Резервы предстоящих расходов и платежей (89) | 740 |  |  |  |  |  |  |
| Резервы по сомнительным долгам (82) | 750 |  |  |  |  | 143560,53 | 203689,61 |
| Прочие краткосрочные пассивы | 760 |  |  |  |  | 171667 | 272270 |
| ИТОГО по разделу 2 | 770 | 4916 | 33377  | 4916 | 31192 | 22022,96 |  |
| Баланс (сумма строк 480 и 770) | 780 | 68597 |  86174 | 9633 | 82596 |  |  |

Приложение Г. Отчёт о финансовых результатах

Таблица Г1 – Отчёт о финансовых результатах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Финансовые результаты |  | 6-е предприятие | 10-е предприятие | 8-е предприятие |
| Наименование показателя | Код | Прибыль | Убытки (расходы) | Прибыль | Убытки (расходы) | Прибыль | Убытки (расходы) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| Выручка (Валовый доход) от реализации продукции (работ, услуг) | 010 | 1231741 |  | 43916627 |  | 523617 |  |
| Налог на добавленную стоимость | 015 |  | 190973 |  | 4711109 |  | 51443 |
| Акцизы | 020030 |  |  |  |  |  |  |
| Затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) | 040 |  | 1050098 |  | 34366300 |  | 358290 |
| Результат реализации | 050 |  | 9330 | 4839218 |  | 113884 |  |
| Результат прочей реализации | 060 | 11360 |  | 416179 | 1628 | 128 |  |
| Доходы и расходы от внереализованных операций | 070 | 3875 | 54473 | 498041 | 2540656 |  | 7327 |
| В том числе по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях | 071 | 618 |  |  |  |  |  |
| Итого прибылей и убытков | 080 | 127587 | 63803 | 5753438 | 2542284 | 114012 | 7327 |
| Балансовая прибыль или убыток | 090 | 63784 |  | 3211154 |  | 106685 |  |

Приложение Д

Сбыт, издержки производства

Таблица Д1 – Сбыт, издержки производства

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Предприятие |
| 6 | 10 | 8 |
| 1. Продажа по каталогам | - | + | - |
| 2. Доставка с собственных складов | - | + | - |
| 3. Специализированная сеть собственных магазинов | + | + | + |
| 4. Демонстрация новинок | + | + | + |
| 5. Выставки-продажи товаров по сниженным ценам | + | + | + |
| 6. Премирование потребителей | - |  |  |
| 7. Объём средств на стимулирование сбыта (% от объёма сбыта) | 3 | 1 | 2 |
| 8. Уровень расходов на сбыт в % к объёму производства | 14 | 11 | 15 |
| 9. Уровень постоянных издержек в % к объёму производства | 23 | 19 | 21 |
| 10. Уровень переменных издержек (без расходов на сбыт) в % к объёму сбыта | 12,3 | 12 | 16 |
| 11. Объём производства, тыс. руб. | 1198861 | 16802010 | 521606 |
| 12. Объём продаж в натуральном выражении, шт. | 5422857 | 7627887 | 25483 |

Приложение Е. Кадры, НИР

ТаблицаЕ1 – Кадры, НИР

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Предприятие |
| 6 | 10 | 8 |
| 1. Численность работающих человек, в том числе:Основной персоналТорговый персоналУчёные, инженерыУправляющие | 360312131817 | 2700225526080105 | 64060515128 |
| 2. Расходы на подготовку кадров (% от объёма сбыта) | 2,4 | 1,5 | 1,4 |
| 3. Расходы на научные исследования (% от чистой прибыли) | 0,7 | 1,2 | 1 |
| 4. Увольнение в прошлом году человек, в том числеУправленческого персонала | 10- | 60- | -- |
| 5. Удельный вес новых изделий (% от общего количества, выпускаемого в год) | 0,5 | 2,5 | 1,1 |
| 6. Размер наценки на новинку (% от средней рыночной цены) | 20 | 50 | 20 |

Приложение Ж. Использование оборудования

Таблица Ж1 – Использование оборудования

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Предприятие |
| 6 | 10 | 8 |
| 1. Возраст оборудования, лет | 5 | 7 | 9 |
| 2. Время простоев оборудования в год, час | 120 | 150 | 180 |

Приложение З. Объём сбыта за последние пять лет

ТаблицаЗ1 – Объём сбыта за последние пять лет, тысячи рублей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Предприятие |  |  |  |  |  |
| 6 | 1211000 | 1219311 | 1220000 | 1230003 | 1231741 |
| 10 | 10 | 14987768 | 15113324 | 15989600 | 16000311 |
| 8 | 520837 | 521007 | 521709 | 522300 | 523617 |

Приложение И. Исходные данные для выбора целевого сегмента рынка

для инвестирования капитала

Руководство предприятия приняло решение инвестировать свободные средства (200 млн. рублей) в различные отрасли.

Критерии отбора сегмента рынка - максимальная прибыль. Отдел маркетинга представил информацию о развитии сегментов рынка:

Таблица И1 – Исходные данные для выбора целевого сегмента рынка для инвестирования капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № сегмента | Индекс прибыльности, Ui% к издержкам | Имеющийся на рынке капитал, Кiсег, млн. руб. | Ёмкость сегмента Еi, млн. руб. | Темп прироста ёмкости, % |
| 1 | 0,03 | 20 | 130 | 100 |
| 2 | 0,12 | 40 | 180 | 60 |
| 3 | 0,06 | 60 | 280 | 30 |
| 4 | 0,07 | 50 | 160 | 24 |
| 5 | 0,1 | 40 | 170 | 25 |
| 6 | 0,08 | 50 | 190 | 65 |
| 7 | 0,12 | 60 | 140 | 30 |
| 8 | 0,2 | 160 | 600 | 20 |

Приложение К. Стимулирование сбыта

Таблица К1 – Стимулирование сбыта

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Предприятие |
| 6 | 10 | 8 |
| 1. Рекламные обращения в периодические печати, количество в месяц | 2 | 3 | 2 |
| 2. Рекламные обращения по ТВ:Кол-во каналовКол-во обращений в день | 2 | 3 | 3 |
| 3. Уровень расходов на рекламу в % от объёма сбыта | 5 | 6 | 4 |
| 4. Эффективность рекламы при продвижении новинок на рынок, тыс. руб. | 1131 | 1500 | - |
| 5. Рекламная кампания:Объём сбыта до рекламы в среднем в день, тыс. руб.После рекламы, тыс. руб.Время учёта объёма сбыта, дниИздержки на рекламу, % от прироста среднедневного объёма сбытаУровень торговой скидки, % | ----- | ----- | 1206311350515 |
| 6. Использование кредитного обслуживания:Срок кредита, летСтавка за кредит, % | 43 | 53,5 | 32,4 |
| 7. Использование ценовых льгот:Для кого размер, %От цены реализации | -- | Учеб.заведен.3 | -- |