**Аннотация**

Данный дипломный проект отражает комплексный анализ всей финансово-хозяйственной деятельности Михайловской фабрики нетканых материалов: состояние производственных результатов работы, техническое состояние и развитие, использование трудовых ресурсов, использование материальных ресурсов, анализ затрат на производство продукции.

В ходе анализа были выявлены и изучены слабые стороны организации и разработаны меры по улучшению финансового состояния предприятия.

**Annotation**

Der Auftraggeber dieser Diplomarbeit ist die Aktiengesellshaft “Michailowwattelienefabrik”.

Ein zweck des Diplomprojektes ist die Analyse des Betriebes auf dem Markt. Die Hauptstutze ist sowie auf die okonomische Analyse der finanzer wirtschaftlichen Tatigkeit des Betriebes.

Das vorliegende Thema des Diplomprojekts ist aktuell in der gegebenen Moment des Zeit da man den Betrieb auf vollkomen anderes Niveau des russischen Marktes zu heben braucht.

**ОТЗЫВ**

На дипломный проект студентки Михайловского экономического колледжа-интерната Чикиной Елены Валентиновны на тему: «Разработка мер по улучшению финансового состояния предприятия».

Актуальность данной темы в современных условиях базируется на первоочередном знании всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В теоретической части проекта подробно описана деятельность предприятия в условиях рынка, отражена характеристика предприятия, его финансовая устойчивость и платежеспособность.

Во второй части проекта проведен глубокий анализ всей финансово-хозяйственной деятельности Михайловской фабрики нетканых материалов. Проанализировано состояние производственных результатов работы предприятия, техническое состояние развития, использование трудовых ресурсов, использование материальных ресурсов, затраты на производство продукции.

В ходе анализа были выявлены и изучены слабые стороны организации.

В третьей части проекта предложены варианты дальнейшего использования имущества фабрики и мероприятие по улучшению финансовой устойчивости и платежеспособности.

В процессе работы над дипломным проектом Чикина Е.В. проявила хорошие знания в области экономики, дисциплинированность, самостоятельность и усердие. Работа выполнена в соответствии с заданием и установленным сроком.

В целом дипломный проект студентки Чикиной Е.В. заслуживает оценки «отлично», а его автор - присвоения квалификации «Менеджер».

Руководитель

преддипломной практики

Начальник ***Лялина Т.П.***

планового отдела

**ПЛАН.**

Введение

* 1. Предприятие в условиях рынка.
     1. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка.
     2. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия в условиях рынка.
  2. Виды и формы предприятий.
  3. Финансовые ресурсы предприятия.
  4. Роль ценообразования на предприятии.
  5. Принципы и методы планирования на предприятии
  6. Инновационная деятельность предприятия.
  7. Анализ эффективности деятельности предприятия.
     1. Показатели анализа и динамики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
     2. Организация анализа деятельности предприятия.
     3. Антикризисное управление предприятием.
  8. Характеристика предприятия.
     1. История создания «Михайловской фабрики нетканых материалов»
     2. Структура управления предприятием.
     3. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
     4. Анализ показателей платежеспособности и ликвидности.

1. Оценка и анализ финансово-хозяйственного состояния Михайловской фабрики нетканых материалов.
   1. Анализ производственных результатов работы предприятия.
      1. Производственная программа, ее обоснованность и выполнение.
      2. Анализ использования производственных мощностей.
      3. Оценка качества и конкурентоспособности продукции.
   2. Анализ результатов технического состояния и развития предприятия.
      1. Анализ организационно-технического уровня производства.
      2. Анализ состояния и движения основных фондов.
      3. Анализ использования основных фондов.
   3. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия.
      1. Анализ использования трудовых ресурсов.
      2. Анализ производительности труда.
      3. Анализ динамики заработной платы.
   4. Анализ использования материальных ресурсов предприятия и состояние запасов.
      1. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.
      2. Анализ состояния запасов материальных ресурсов.
   5. Анализ затрат на производство продукции.

Вывод к главе 2

1. Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.
   1. Варианты дальнейшего использования имущества предприятия.
   2. Мероприятия по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Вывод к главе 3

1. Экологическая часть.
   1. Место расположения объекта.
   2. Источники загрязнения на предприятии и состояние природоохранительной деятельности.
   3. Состояние техники безопасности и охраны труда на предприятии.
   4. Предложения по улучшению природоохранной деятельности.

Вывод к главе 4

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

**СОДЕРЖАНИЕ.**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение   * 1. Предприятие в условиях рынка.      1. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка.      2. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия в условиях рынка.   2. Виды и формы предприятий.   3. Финансовые ресурсы предприятия.   4. Роль ценообразования на предприятии.   5. Принципы и методы планирования на предприятии   6. Инновационная деятельность предприятия.   7. Анализ эффективности деятельности предприятия.      1. Показатели анализа и динамики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.      2. Организация анализа деятельности предприятия.      3. Антикризисное управление предприятием.   8. Характеристика предприятия.      1. История создания «Михайловской фабрики нетканых материалов»      2. Структура управления предприятием.      3. Анализ финансовой устойчивости предприятия.      4. Анализ показателей платежеспособности и ликвидности.  1. Оценка и анализ финансово-хозяйственного состояния Михайловской фабрики нетканых материалов.    1. Анализ производственных результатов работы предприятия.       1. Производственная программа, ее обоснованность и выполнение.       2. Анализ использования производственных мощностей.       3. Оценка качества и конкурентоспособности продукции.    2. Анализ результатов технического состояния и развития предприятия.       1. Анализ организационно-технического уровня производства.       2. Анализ состояния и движения основных фондов.       3. Анализ использования основных фондов.    3. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия.       1. Анализ использования трудовых ресурсов.       2. Анализ производительности труда.       3. Анализ динамики заработной платы.    4. Анализ использования материальных ресурсов предприятия и состояние запасов.       1. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.       2. Анализ состояния запасов материальных ресурсов.    5. Анализ затрат на производство продукции.   Вывод к главе 2   1. Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.    1. Варианты дальнейшего использования имущества предприятия.    2. Мероприятия по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.   Вывод к главе 3   1. Экологическая часть.    1. Место расположения объекта.    2. Источники загрязнения на предприятии и состояние природоохранительной деятельности.    3. Состояние техники безопасности и охраны труда на предприятии.    4. Предложения по улучшению природоохранной деятельности.   Вывод к главе 4  Заключение  Список использованной литературы  Приложения |  |

**ВВЕДЕНИЕ.**

Благополучное финансовое состояния предприятия - это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Для этого необходимо изучать многочисленные показатели, характеризующие все стороны деятельности предприятия (производство, его потенциал, организацию, реализацию, финансовые операции, движение денежных потоков и т.п.) для выявления глубинных причин изменения финансового положения. Применение многостороннего комплексного анализа финансового состояния предприятия создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями, и соответственно и для усиления их воздействия на улучшение финансового климата.

Финансовое состояние предприятия необходимо анализировать с позиций и краткосрочной, и долгосрочной перспектив, так как критерии его оценки могут быть различны. Состояние финансов предприятия характеризуется размещением его средств и источников их формирования, анализ финансового состояния проводится с целью установить, насколько эффективно используются финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия. Финансовую эффективность работы предприятия отражают: обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность, состояние нормируемых запасов товарно-материальных ценностей, состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость оборотных средств, материальное обеспечение банковских кредитов, платежеспособность.

Устойчивое финансовое положение предприятия зависит прежде всего от улучшения таких качественных показателей, как - производительность труда, рентабельность производства, фондоотдача, а также выполнение плана по прибыли. Рациональному размещению средств предприятия способствует правильная организация материально-технического обеспечения производства, оперативная деятельность по ускорению денежного оборота. В то же время финансовые затруднения предприятия, отсутствие средств для своевременных расчетов могут повлиять на стабильность поставок, нарушить ритм материально-технического снабжения. В связи с этим анализ финансового состояния предприятия и анализ других сторон его деятельности должны взаимно дополнять друг друга.

Задачами анализа является общая оценка финансового анализа, проверка расходования средств по целевому назначению, выявление причин финансовых затруднений, возможностей улучшения использования финансовых ресурсов, ускорения оборота средств и укрепления финансового положения.

Руководство предприятия все время находится перед необходимостью выбора. Оно должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики и многое другое, стараясь добиться такого положения, чтобы вся деятельность предприятия в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы требуемые денежные поступления. Описание ожидаемых результатов экономической деятельности в будущей период имеет место при составлении бюджетов (планов) предприятия.

Принятие решений в таких областях, как, например, приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции относится к долгосрочному планированию. Такие решения определяют деятельность предприятия на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализированности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы представляют собой своего рода рамочную конструкцию, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры.

Активное управление финансами предприятия предполагает и разумное маневрирование денежными потоками, чтобы добиться синхронности поступления средств с расходами, выполнения всех финансовых обязательств, эффективного использования финансовых ресурсов.

**1.1. Предприятие в условиях рынка.**

Сердцевину любой экономики составляет производство, создание экономического продукта. Без производства не может быть потребления, можно только проедать произведенное. Именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, т.е. создают основу для потребления и приумножения национального богатства.

Предприятие - самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие как юридическое лицо - это предприятие (организация, фирма, концерн), отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу признаков юридического лица относятся: наличия своего имущества; самостоятельная имущественная ответственность; право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия; право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

Предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. Они являются основой для:

* увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;
* возможности существования всего государства и выполнения им своих функций. Это связано с тем, что значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов предприятий;
* обеспечения обороноспособности государства;
* простого и расширенного воспроизводства;
* развития национальной науки и ускорения НТП;
* повышения материального благосостояния всех слоев граждан страны;
* развития медицины, образования и культуры;
* решения проблемы занятости;
* решения многих социальных проблем. Эту роль предприятия будут выполнять только в том случае, если они эффективно функционируют. [1]

В условиях рынка предприятия работают по следующей схеме:

Ресурсы

Производство

Сбыт (спрос)

В этой схеме основой является спрос покупателей, т.е. возможность сбыть свою продукцию. Для этого необходимо изучать конъюнктуру рынка, запросы покупателей, емкость рынка, качество продукции у потенциального конкурента и другие вопросы, характерные для рыночных отношений.

Вся история развития общественного производства свидетельствует и доказывает, что наиболее эффективно предприятия функционируют в условиях цивилизованного рынка, для которого характерны наличие различных форм собственности, здоровая конкуренция, демонополизация экономики, свободное ценообразование, наличие развитой рыночной инфраструктуры, преимущество потребителя по сравнению с производителем и другие необходимые атрибуты.

**1.1.1. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка.**

Как правило, основной целью предприятия в условиях рынка является получение прибыли. Однако не менее важной целью любого предприятия в условиях рынка является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Это более сложная для достижения цель, которая включает в себя не только получение прибыли, но и устойчивое ее получение, а добиться этого не так-то просто.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться и выполнять необходимые функции.

Видный немецкий экономист Г. Шмален выделяет следующие "краеугольные камни" управления предприятием: экономичность, финансовая устойчивость, прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

* определенный результат при наименьших затратах - принцип минимизации;
* при заданном объеме затрат наибольший результат - принцип максимизации.

Следовательно, в основе своей принцип экономичности предъявляет свойственная всем предприятиям само собой разумеющееся требования - не тратить даром производственные факторы (ресурсы), то есть работать "экономично".

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность предприятия, при которой оно могло в любой момент времени расплатиться по своим долгам или собственными средствами или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

Для достижения поставленной цели предприятия должны:

1. выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;
2. рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
3. разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
4. систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление;
5. заботится о своих работниках, росте их квалификации и большей содержательности труда, повышение их жизненного уровня, создание благоприятного социально-психологического в трудовом коллективе;
6. обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия;
7. проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции. [1]

Выработка успешной стратегии начинается с определения "миссии" фирмы, общей цели функционирование коллектива. При этом цели предприятия могут меняться. Все зависит от конкретных обязательств. Например, основной целью предприятия на определенном этапе может быть не получение максимальной прибыли, а завоевание рынка. В этом случае получение максимальной прибыли отодвигается как бы на второй план, но в будущем, в случае завоевание ранка, предприятие может с лихвой может возместить недополученную прибыль.

В современных условиях перед многими отечественными предприятиями стоят совершенно иные цели и задачи, а получение прибыли находится далеко не на первом месте. Руководители многих предприятий считают, что для них основной задачей на этом этапе является реализация продукции, возможность выплаты заработной платы работникам предприятия и быть "на плаву". Остается надеяться, что этот тяжелый период для российской экономике скоро пройдет, предприятия начнут нормально работать, решать задачи и достигать цели, свойственные рыночной экономике, обратят внимание на использование таких прогрессивных общественных форм организации производства, как концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства.

**1.1.2. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия в условиях рынка.**

Слово "фактор" трактуется как движущая сила, совершающегося процесса или одно из его необходимых условий.

В данном тексте под словом "фактор" понимается движущая сила, влияющая на эффективность функционирования предприятия в условиях рынка.

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют самые разнообразные факторы. Их можно классифицировать по самым различным признакам.

В зависимости от направленности действия все факторы можно объединить в две группы: позитивные и негативные.

Позитивные - это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, а негативные - наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия, т.е. само предприятие их порождает. [11]

Например, на предприятии разработана и внедрена хорошая система материального стимулирования, которая значительно повысила мотивацию труда работников, что способствовало повышению эффективности производства.

Другой пример. На предприятии с вредными условиями труда ничего не предпринималось для их улучшения, в результате резко повысилась утомляемость и заболеваемость рабочих, что в конечном итоге привело к значительному браку продукции и снижению объема ее реализации.

В первом случае внутренний фактор сыграл позитивную роль, во втором - негативную.

Внутренние факторы настолько разнообразны, что для лучшего понимания, учета, анализа и выявления резервов производства их также целесообразно объединить в следующие группы:

1) связанные с личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка;

2) связанные с ускорением НТП, инновационной политикой предприятия;

3) связанные с совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием;

4) связанные с организационно-правовой формой хозяйствования;

5) связанные с созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;

6) связанные со спецификой производства и отрасли;

7) связанные с качеством и конкурентоспособностью продукции, с управлением издержками и ценовой политикой;

8) связанные с амортизационной и инвестиционной политикой.

Эта классификация чисто условная, и она не отражает все многообразие факторов, но позволяет более детально представить внутренние факторы и их влияние на эффективность производства.

Кроме того, все внутренние факторы можно разделить на объективные и субъективны. Объективные - это такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления, например, ухудшение горно-геологических условий на горном предприятии или стихийные бедствия.

Субъективные факторы, а они составляют абсолютное большинство, полностью зависят от субъекта управления, и они должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит и то внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

1) связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка. В основном это проявляется в изменении спроса и предложения, а также в колебании цен;

2) связанные с изменением политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе;

3) связанные с инфляционном процессом;

4) связанные с деятельностью государства. [11]

В современных условиях именно от государства в значительной мере зависит эффективность деятельности российских предприятий, прежде всего создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке, т.е. создание правовой основы, обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, стабилизация экономики, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, защита конкуренции, разработка принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

**1.2. Виды и формы предприятий.**

В настоящее время предприятия классифицируют по ряду признаков.

Прежде всего, предприятия различаются по сферам деятельности. В этом аспекте выделяются предприятия, действующие в сфере материального производства и его крупных подразделений (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь строительство). Другую группу составляет нематериальное производство, отличительным признаком которого является создание особых продуктов - "услуг". Задачами деятельности предприятия, действующих в этой сфере, является создание разнообразных по характеру услуг (от ремонта бытовой техники до услуг большой социальной значимости - здравоохранения, просвещения, культуры).

Большая группа предприятий занимается посреднической деятельностью. Задача предприятий - посредников - установление взаимовыгодных контактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями. Профессиональное посредничество сокращает совокупные издержки, повышает прибыль предприятий, уменьшает затраты потребителей на поиск нужных им товаров, т.е. выгодно всем участникам хозяйственных отношений.

Важные функции выполняют предприятия сферы обслуживания; такие показатели, как количество предприятий в этой сфере, численность занятых в ней работников, территориальное размещение, служат косвенным, но убедительным свидетельством уровня развития материального производства.

Ведь чем меньшими затратами труда и ресурсов удовлетворяются материальные потребности людей в обществе, тем следовательно, больше труда и ресурсов оно может направить на удовлетворение нематериальных потребностей. Состояние сферы обслуживания, объем потребляемых услуг, является одной из важных характеристик уровня и качества жизни населения. В большинстве развитых стран в этой сфере общественного производства занято более половины экономически активного населения.

По количеству видов производимой продукции предприятия различаются как специализированные, т.е. выпускающие ограниченное число товаров, и многопрофильные, производящие разные товары.

В свою очередь различен и уровень специализации предприятий. В этом отношении может иметь место предметная специализация, когда производится уже готовый к употреблению продукт (например, в пищевой промышленности - разные виды изделий). Подетальная специализация развивается в отраслях, производящих средства производства (например, производство подшипников, находящих применение в разных отраслях машиностроения). Технологическая специализация характеризует сосредоточение предприятия на выполнении определенной стадии технологического процесса (например, в химической промышленности - производство кислот для последующего их использования другими предприятиями).

В зависимости от размеров предприятия подразделяются на "крупные", "средние", "мелкие".

Чаще всего размер предприятия определяется через численность занятых на нем работников. Подход к распределению предприятий по размерам может быть различными в каждой стране и изменяться по отраслям производства. Так, в США к числу очень мелких предприятий во всех отраслях производства, кроме обрабатывающей промышленности, относятся предприятия с числом занятых до 20 человек, к мелким - до 100, средним - до 500, к крупным - более 500 человек. В то же время в обрабатывающей промышленности мелкими предприятиями считаются предприятия, насчитывающие до 500 работников. В общем, количестве предприятий США около 80% - это мелкие предприятия, доля крупных корпораций составляет около 20%. Однако последние производят около 80% ВНП. Как видно, занимая, в общем, числе предприятий всего 1/5 часть, крупные предприятия производят подавляющую долю продукции. Почему это происходит?

Дело в том, что крупные предприятия обладают целым рядом преимуществ. Большие масштабы производства позволяют им полнее использовать возможности разделения труда внутри предприятия. Дробление процесса труда на мелкие операции приводят к тому, что каждый работник специализируется на какой-нибудь одной операции и выполняет работу по созданию продукта от начала до конца.

Разделение труда в рамках предприятия выступает мощным фактором повышения его производительности.

В еще большей степени повышается производительность труда, когда разделение труда опирается на использование машинной техники, что позволяет использовать специализированные машины и оборудование. А покупать специализированное оборудование для снижения издержек на единицу продукции могут позволить себе именно крупные предприятия.

Крупные предприятия могут приобретать ресурсы в объемах, предоставляющих право на оптовые скидки.

Наконец, крупные предприятия способны вкладывать средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские программы, дающие возможность компании уменьшить издержки производства и выпускать продукцию повышенного качества. Все эти преимущества получили в экономической теории название “эффект масштаба”.

Тем не менее, преимущества крупного производства не беспредельны: при превышении предприятием оптимальных размеров могут возникать и отрицательные последствия - нарушаться производственное единство, снижаться уровень управляемости и т.д. Поэтому задачей предпринимателей является не столько увеличение объема производства “вообще”, сколько нахождение его оптимальной величины.

Последние десятилетия в экономике развитых стран отмечены широким развитием мелкого бизнеса - эта тенденция вызвана обстоятельствами двоякого рода:

во-первых, особенностями современного этапа научно-технической революции, обеспечивающего соответствующую материальную базу для эффективного функционирования мелкого бизнеса;

во-вторых, дифференциацией потребительского спроса в условиях растущих доходов населения и преимущественным ростом в связи с этим сферы обслуживания.

Преимущества мелкого бизнеса состоят в следующем: [7]

- он динамичнее крупного, мелкий бизнес легче приспосабливается к изменяющимся условиям, мелкое производство оперативнее отражает изменения потребительского спроса;

- развитие мелкого бизнеса существенно облегчает территориальный и отраслевой перелив рабочей силы и капитала;

- мелкий бизнес быстрее “впитывает” новые веяния научно-технического прогресса, т.к. он более приспособлен для производства уникальных изделий, быстрее и дешевле перевооружается технически, требует меньших капиталовложений и обеспечивает их ускоренную окупаемость; зачастую само создание мелких фирм реализует попытку коммерческого использования какого-либо вмешательства;

- мелкий бизнес улучшает общую структуру производства, т.к. облегчает адаптацию “неповоротливого” крупного производства к изменяющимся условиям, к новым требованиям НТП: способствует развитию специализации, освобождает крупные корпорации от производства мелкосерийной продукции, занимается поиском, доработкой и освоением новых изделий, охотнее идет на риск.

Развитие мелкого бизнеса рассматривается правительствами многих стран как важный фактор обеспечения занятости населения. Поэтому созданию таких предприятий оказывается разнообразная поддержка, в том числе с помощью кредитов, льготного налогообложения, особенно на начальных этапах их деятельности. Политика помощи и поддержки малого бизнеса проводится и в нашей стране.

**1.3. Финансовые ресурсы предприятия.**

Финансовые ресурсы предприятия - это денежные доходы и поступления, которые находятся в распоряжении предприятия. Они предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками, страховыми и другими организациями. Кроме того, финансовые ресурсы служат для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, а также используются для экономического оптимизирования работников предприятия.

Источниками формирования финансовых ресурсов являются собственные средства предприятия и привлеченные им из разных источников.

Первоначально формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его величина показывает размер тех основных и оборотных денежных средств, которые инвестированы в процесс производства.

В дальнейшем финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации выбывшего имущества, различные целевые поступления, оплата содержания детей в дошкольных учреждениях, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

Значительные финансовые ресурсы, особенно по вновь создаваемым и реконструируемым предприятиям, могут быть мобилизованы на финансовом рынке. При этом используются продажа акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпускаемых данным предприятием, а также заемные средства в виде различных кредитов.

Кроме того, предприятия могут получать финансовые ресурсы в порядке перераспределения (в виде выплат страхового возмещения от страховых кампаний, от ассоциаций, концернов и отраслевых структур, в которые они входят).

Основные финансовые ресурсы и источники их формирования представлены на рис. 1.3.1. [12]

**Финансовые**

**ресурсы предприятия**

**Образуемые за счет собственных и приравненным к ним средств**

Поступающие в порядке перераспределения

Мобилизуемые на финансовом рынке

Страховое возмещение по наступившим рискам

Дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов

Кредитные инвестиции

Паевые и иные взносы членов трудового коллектива

Другие виды ресурсов

Бюджетные субсидии

Другие виды поступлений

Продажа собственных акций, облигаций и других видов ценных бумаг

Поступления

Выручка от реализации выбывшего имущества

Амортизационные отчисления

Прибыль от финансовых операций

Прибыль от основной деятельности

Доходы

Другие виды доходов

# Рис. 1.3.1. Структура и источники финансовых ресурсов предприятия.

Формируемые из разных источников финансовые ресурсы дают возможность предприятию своевременно инвестировать средства в новое производство, обеспечивать при необходимости расширение и техническое перевооружение действующего предприятия, финансировать научные исследования, разработки и их внедрение и т.д.

Финансовое обеспечение воспроизводственных затрат может осуществлять в трех формах: самофинансирование, кредитование и государственное финансирование.

Самофинансирование основано на использовании собственных финансовых ресурсов предприятия. При недостаточности собственных средств оно может либо сократить некоторые свои расходы, либо воспользоваться средствами, мобилизуемыми на финансовом рынке на основе операций с ценными бумагами.

Кредитование - это такой способ финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при котором расходы покрываются за счет ссуды банка, предоставляемой на началах возвратности, платности, срочности.

Государственное финансирование производится на безвозвратной основе за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов. Посредством такого финансирования государство целенаправленно перераспределяет финансовые ресурсы между производственной и непроизводственной сферами, отраслями экономики и территориями страны, между формами собственности, отдельными группами и слоями населения и т.д.

На практике все перечисленные формы финансирования затрат могут применяться одновременно. Главное - добиться между ними оптимального для данного периода соотношения. Достижение подобного оптимизма возможно лишь на основе активной финансовой стратегии, производимой финансовыми службами предприятия. Оптимальным считается соотношение между собственными и заемными средствами, если оно составляет 2:1. Иными словами, собственные финансовые ресурсы должны превосходить заемные в два раза. В этом случае финансовое положение считается устойчивым.

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям, главным из которых являются:

- платежи организациям финансово-банковской системы в связи с выполнением финансовых обязательств (внесение налогов в бюджет, уплата процентов банками за пользование кредитами, погашение взятых ранее ссуд, страховые платежи);

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги других фирм, приобретаемые на рынке;

- направление финансов ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;

- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство.

Для обеспечения бесперебойного финансирования процесса производства большое значение имеют финансовые резервы. В условиях перехода к рынку их роль значительно возрастает. Финансовые резервы способны обеспечить непрерывный кругооборот средств в воспроизводственном процессе даже при возникновении огромных потерь или наступлением непредвиденных событий. Финансовые резервы могут создаваться самими предприятиями за счет собственных финансовых ресурсов (самострахование), их управленческими структурами (на основе нормативных отчислений), специализированными страховыми организациями (методом страхования) и государством (резервные фонды).

С переходом к рыночным основам хозяйствования возрастает роль финансовых служб в изыскании финансовых источников развития предприятия. Поиск эффективных направлений инвестирования финансовых ресурсов, операции с ценными бумагами, своевременное привлечение заемных средств становится основными в управлении финансами предприятия, образуя так называемый “финансовый менеджмент”.

Финансовый менеджмент есть такая организация управления финансами со стороны финансовых служб, которая позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы на самых выгодных условиях, инвестировать их с наибольшим эффектом, осуществлять прибыльные операции на финансовом рынке, покупая и перепродавая ценные бумаги.

Выбор источника покрытия затрат предприятия при нехватке собственных финансовых ресурсов зависит от целей инвестирования средств. Для покрытия краткосрочной и среднесрочной потребности в оборотных средствах целесообразно использовать ссуды кредитных учреждений. При осуществлении крупных капитальных вложений в расширение, техническое перевооружение или реконструкцию производства можно привлечь долгосрочный кредит или воспользоваться выпуском ценных бумаг.

Не менее важно для предприятия использовать свободные финансовые ресурсы, находить наиболее эффективные направления инвестирования средств, приносящих предприятию дополнительную прибыль. Здесь важно уметь предвидеть динамику экономических процессов и профессионально владеть техникой совершение финансовых операций.

При инвестировании денежных средств в ценные бумаги работники финансовых служб обязаны соблюдать ряд требований с тем, чтобы добиться наибольшей доходности от подобных операций. Эти требования таковы:

- покупая акции (облигации) других предприятий, необходимо инвестировать только избыточные финансовые ресурсы, причем у предприятия всегда должна быть денежная наличность на случай предстоящих платежей. Денежная наличность может быть либо в форме денежного запаса на банковском счете предприятия, либо воплощена в высоколиквидных правительственных ценных бумагах;

- прежде чем приобрести акции (облигации) любого предприятия, необходимо всесторонне изучить его деятельность, проанализировать динамику его финансовых результатов. Лучше не полагаться на собственный анализ, а получить консультации у надежных экспертов. Не рекомендуется совершать сделку, располагая лишь конфиденциальной, непроверенной информацией о состоянии дел того предприятия, ценные бумаги которого намечается приобрести. Нельзя покупать акции фирм, публикующих отчетов о своих доходах;

- нужно инвестировать средства в ценные бумаги нескольких предприятий, причем лучше, если они будут представлять разные отрасли экономики. Вложение всех финансовых средств только в один объект может оказаться неудачным, если это предприятие потерпит крах или окажется в тяжелый экономической ситуации;

- необходимо регулярно изучать финансовые отчеты тех предприятий, в акции (облигации) которых инвестированы денежные средства. При рассмотрении отчетных данных не следует ограничиваться лишь показателями балансовой и чистой прибыли, ее распределением, величиной и уровнем дивидендов; нужно определять и изучать динамику таких коэффициентов, как норма прибыли на акционерный капитал, уровень рентабельности, скорость оборота авансированных средств, соотношение собственных и заемных средств, и др. Положение дел на интересующем инвестора предприятии необходимо сравнить с общей ситуацией в соответствующей отрасли экономики;

- не рекомендуется отказываться от приобретения акций (облигаций) только из-за невысоких дивидендов процентов. Иногда лучше пойти на сравнительно невысокие дивиденды, если подтверждается стабильность и долгосрочный характер их получения. К примеру, в странах с развитой рыночной экономикой наибольшей популярностью у инвесторов пользуются ценные бумаги с твердофиксированным доходом. Инвестирование средств считается целесообразным, если норма доходности от инвестиций превышает процент, выплачиваемый кредитной системой за использование временно свободных денежных средств. [10]

**1.4. Роль ценообразования на предприятии.**

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль цены для любой коммерческой организации. Это обстоятельство обуславливается многими причинами.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли коммерческой организации;

- конкурентоспособность организации и ее продукции;

- финансовая устойчивость предприятия.

Успех коммерческого предприятия определяют следующие составляющие: научно обоснованная ценовая стратегия; разумная ценовая тактика; правильная методика установления цены.

Цена и ценовая политика для предприятия - второй, после товара, существенный элемент маркетинговой деятельности. Именно поэтому разработке ценовой стратегии и цен должно уделяться самое пристальное внимание со стороны руководства любого предприятия, желающего наиболее эффективно и долговременно развивать свою деятельность на рынке, т.к. любой ложный или недостаточно продуманный шаг немедленно отражается на динамике продаж и рентабельности.

Вступая на путь предпринимательства, каждый хозяйствующий субъект должен отчетливо представлять, под влиянием каких факторов формируется рыночная цена.

Основными из них являются:

1. Спрос на производство;

2. Государственное регулирование цен;

3. Издержки по производству и реализации продукции;

4. Конкуренция;

5. Другие факторы. [7]

Цена на рынке подвергается изменению, прежде всего под воздействием спроса и предложения. Этот фактор в рыночной экономике играет едва ли не ключевую роль.

Спрос - это желание и возможность потребителя купить товар и услугу в определенное время и в конкретном месте. Следует различать понятия “желание” и “спрос”. Не всякое желание иметь товар является спросом. Желание только тогда превращается в спрос, когда подкрепляется финансовыми возможностями покупателя. Иными словами, рынок не реагирует на потребности, не обеспеченные платежеспособностью покупателя.

В установлении рыночной цены не менее важную роль играет предложение, т.е. количество товаров, которое продавцы могут и желают предложить покупателю в определенное время и в определенном месте. Чем выше цена товара, тем больше будет его предложено на рынке.

Фирма производитель через цену товара получает информацию о том, в какой степени общество нуждается в его продукции. И если уровень цены, сложившийся на рынке, возмещает затраты предприятия и обеспечивают получение желаемой прибыли, то это служит самым верным ориентиром целесообразности производства и соответствия спросу.

Объем предложения меняется только при изменении цены.

Цена, при которой спрос и предложение равны, называется равновесной ценой. Это именно та цена, по которой товар будет продан.

В действительности соотношение спроса и предложения постоянно меняется в результате воздействия на них различных факторов.

Для количественного измерения колебаний спроса и предложения под воздействием различных факторов используется понятие эластичности. Эластичность дает представление о том, в какой степени изменение цены воздействует на уровень спроса.

Степень ценовой эластичности измеряется на основе коэффициента эластичности (Кэ):

, где



Q1 - объем продаж по прежним ценам;

Q2 - объем продаж по новым ценам;

P1 - прежняя цена изделия;

P2 - новая цена изделия.

Спрос на различные товары может быть как эластичным, так и неэластичным. При эластичном спросе (незначительном изменении цены и значительном изменении спроса) значение коэффициента эластичности больше единица. И наоборот, при неэластичном спросе, когда изменение цены не вызывает больших отклонений в спросе на данный товар, коэффициент эластичности меньше единицы. К товарам неэластичного спроса относятся, например, товары повседневного спроса, относительно недорогие товары и другие.

Определенную роль в ценообразовании играет государство, осуществляя регулирующую функцию. В условиях несовершенного рынка возникающая равновесная цена не способствует оптимальному состоянию и стабильности в обществе. Поэтому государство путем установления регулируемых цен целенаправленно создает новые условия равновесия. Но при этом необходимо учитывать следующие моменты:

во-первых, устанавливаемая государством цена не может достаточно быстро меняться под влиянием изменений спроса и предложения, поэтому может возникать дефицит или затоваривание продукции, не находящей сбыта;

во-вторых, полный отказ государства от вмешательства в процесс ценообразования лишает общество возможности воздействовать на уровень цен отраслей и предприятий - монополистов, а также лишает население социальной поддержки, особенно его малообеспеченных слоев.

Поэтому в условиях рынка, особенно в переходный период, необходимость государственного регулирования ценообразования усиливается.

Основу цены составляют издержки, связанные с его производством и реализацией, поэтому их размер во многом определяет уровень цены. Например, в промышленности доля себестоимости в отпускной цене предприятия (без НДС и акцизов) составляет 83,8%, на железнодорожном транспорте - 85,6%.

В состав издержек входят затраты как зависящие, так и не зависящие от деятельности предприятия. Например, стоимость сырья, материалов, топлива, энергии, транспортные тарифы - факторы, внешние по отношению к предприятию. Поэтому увеличение этих затрат вызывает рост цены товара.

Другая группа затрат - уровень использования сырья и материалов, степень загрузки производственных мощностей, производительность труда и другие - непосредственно зависит от уровня их организации на предприятии. Поэтому фирма в зависимости от прочности своего положения на рынке может маневрировать ценами. Если положение фирмы недостаточно устойчивое и повышение цен на продукцию нежелательно, то удорожание, например, по сырью можно компенсировать в определенной степени снижением норм расхода сырья, использованием вторичных ресурсов и так далее. Если же положение фирмы достаточно устойчивое, в этом случае увеличение издержек может быть перенесено на цену товара.

На уровень цен оказывает влияние конкуренция, которая подталкивает фирмы к совершенствованию своей продукции, детальному обоснованию цены на нее. При этом фирма может ориентироваться или на рынок продавца или на рынок покупателя. На рынке продавца доминирующее положение занимает продавец - производитель товара. В таких условиях фирме легче функционировать, поскольку ее продукция находится вне конкуренции. На рынке покупателя доминирующее положение занимает покупатель. И от того, насколько фирма сумеет учесть меняющиеся запросы покупателя и вовремя удовлетворить их, зависит ее благополучие. На уровень цен оказывает влияние и ряд других факторов, например стадия жизненного цикла изделия, организации - участники продвижения товара от производителя к потребителю и др. Учет влияния всех факторов в комплексе позволит фирме выработать правильную политику ценообразования.

Ценообразование на фирме - сложный и многоэтапный процесс. Выбор политики цен основан на оценке приоритетов деятельности предприятия. Каждая ценовая стратегия обладает совокупностью как положительных, так и отрицательных характеристик. Поэтому, например, принятие одной из них ведет к отрицанию преимуществ другой. В результате реальная оценка действительности приводит к необходимости ориентации в деятельности предприятия на смешанные стратегии ценообразования.

Каждая фирма должна иметь четкую, упорядоченную методику установления исходной цены на свою продукцию. Отсутствие четко определенной ценовой политики вызывает неопределенность в принятии решений в этой области различными службами предприятия, может привести к несогласованности этих решений. В результате позиции предприятия на рынке становится более слабым, предприятие несет потери в выручке и прибыли.

Этапы процесса ценообразования показаны на рис. 1.4.1.

## Выбор цели

Установление окончательной цены

Выбор метода

ценообразования

## Анализ цен конкурентов

## Анализ издержек

## Определение спроса

## Рис. 1.4.1. Этапы процесса ценообразования

**Выбор цели.** Любая фирма должна, прежде всего, определить, какую роль она преследует, выпуская конкретный товар. Если четко определены цели и положение товара на рынке, то проще и легче установить цену. Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости, максимизация прибыли и удержание рынка (рис.1.4.2.).

Максимизация прибыли

Возможные цели ценообразования

Обеспечение выживаемости (сбыта)

Удержание рынка

Стабильное положение

Благоприятные условия деятельности

Достижение средней прибыли

Доход от инвестиций

Быстрое получение денежных доходов

# Объем

## Доля на рынке

Рис. 1.4.2. Цели ценовой политики фирмы.

**Обеспечение выживаемости фирмы** - это главная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Эту цель фирма выбирает в следующих случаях:

- ценовой спрос потребителей эластичен (Кэ > 1);

- фирма желает добиться максимального роста сбыта и совокупной прибыли путем некоторого снижения доходов с каждой единицы товара;

- фирма предполагает, что увеличение объема реализации сократит относительные издержки производства и сбыта;

- низкие цены отпугивают конкурентов;

- существует большой рынок потребления.

Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены - проникновения.

**Максимализация прибыли** имеет несколько разновидностей. Например, фирма стремится к достижению стабильно высокого уровня прибыли (на год или ряд лет). Такая цель ставится не только компанией, имеющей устойчивое положение на рынке, но и не слишком уверенной в своем будущем фирмой, пытающейся максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. На максимизации прибыли могут быть основаны следующие цели:

- установление фирмой стабильного дохода на ряд лет, соответствующего размера средней прибыли;

- расчет роста цены, а следовательно, и прибыли в связи с ростом стоимости капиталовложения;

- стремление к быстрому получению первоначальной прибыли, так как компания не уверена в благоприятном развитии бизнеса или ей не хватает денежных средств.

Прибыль, к получению которой стремится фирма, может исчисляться в относительном или абсолютном выражении. Абсолютная прибыль - это доход, который получает продавец от реализации всех товаров за вычетом расходов. Относительная прибыль рассчитывается на одно изделие. Таким образом, абсолютную прибыль можно получить и как произведение относительной прибыли на количество единиц реализованного товара. Различный товар имеет разную относительную прибыль. Так, товары первой необходимости (хлеб, молоко, жилье) имеют низкую относительную прибыль, а предметы, удовлетворяющие престижные потребности, обладающие высоким качеством - высокие относительные прибыли. Такие прибыли, как правило, опираются на престижные цели. Однако следует заметить, что общий высокий доход получают компании, использующие цены проникновения.

Выбирая цель, основанную на максимизации прибыли, фирма дает оценку спроса и издержек применительно к разным условиям цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают в будущем максимальную прибыль.

**Цель, основанная на удержании рынка**, состоит в хранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности. Фирма предпринимает все возможные меры для предотвращения спада сбыта и обострения конкурентной борьбы. Работая в таких условиях, она тщательно следит за ситуацией на рынке: динамикой цен, появлением новых товаров, действиями конкурентов; не допускает чрезмерного завышения или занижения цен на свою продукцию и стремится снизить издержки производства и сбыта.

**Определение спроса** - следующий этап установления цены. Нельзя отложить или устранить этот важный этап, так как совершенно невозможно рассчитать цену, не изучив спрос на данный товар. Однако следует иметь ввиду, что высокая или низкая цена, назначенная фирмой сразу, не отразится на спросе на товар.

Не одна фирма не может игнорировать изменения спроса. Различия в подходах к определению спроса, обуславливаются типом рынка. В условиях рынка чистой монополией, где на рынке один продавец, кривая спроса показывает обратно пропорциональную зависимость между спросом и ценой, а также обоснованность спроса при той цене, которая установила фирма. С появлением конкурентов кривая спроса будет меняться под влиянием ценовой политики других фирм.

Определяя величину спроса на свой товар, фирма должна провести его оценку при разных ценах и попытаться выяснить причины его изменения.

Как было отмечено, на величину спроса влияют различные факторы, среди которых выделяются: потребность в товаре, платежеспособность потенциальных покупателей, покупательские привычки и предпочтения и т.п. Приспосабливая цену товара к спросу, следует помнить, что спрос по-разному реагирует на цену. Как отмечалось ранее, степень чувствительности спроса к ценам показывает коэффициент эластичности спроса. Предпринимателю при определении спроса необходимо обязательно учитывать значение этого коэффициента.

**Анализ издержек.** Спрос на товар определяет верхней уровень цены, которую может установить фирма. Валовые издержки производства определяют минимальную его величину. Это важно учитывать, если фирма снижает цены. Тогда появляется реальная угроза понести убытки в результате установления цен ниже уровня издержек. Такую политику фирма может проводить только в течении короткого периода при проникновении на рынок.

О хорошо продуманной политике цен не свидетельствуют частые их пересмотры, вызванные колебаниями издержек и спроса. Целесообразно учитывать издержки по нормативам.

**Анализ цен конкурентов**. Существенное влияние на цену оказывают поведение конкурентов и цены на их продукцию. Каждая фирма должна знать цены на продукцию конкурентов и отличительные черты их товаров. С этой целью делаются сравнительные покупки, в результате которых проводится анализ цен, товаров и качества. Фирма может использовать полученную информацию как исходную для ценообразования и определения своего места среди конкурентов.

**Выбор метода ценообразования.** Пройдя все указанные этапы, фирма может приступить к определению цены на товар. Оптимально возможная цена должна полностью возмещать все издержки на производство, распределение и сбыт товара, а также обеспечивать получение определенной нормы прибыли.

Существует несколько основных методов расчета цены.

Наиболее проста и распространена методика “средние издержки + прибыль”, которая заключается в начислении наценки на себестоимость товара. Величина наценки, добавляемая фирмой, может быть стандартной для каждого вида товара и широко дифференцируемой в зависимости от его вида, стоимости единицы изделия, объемов продаж и т.д., однако стандартная наценка не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности покупательского спроса и конкуренции, а следовательно, определить оптимальную цену.

И все же эта методика очень популярна, что объясняется тремя причинами.

Во-первых, как бы тщательно продавцы не изучали спрос покупателей и цену конкурентов, издержки они знают лучше. Поэтому при установлении цены на базе издержек им не приходится пересматривать цены вслед за колебаниями спроса. Во-вторых, это самый справедливый метод по отношению к продавцу, и к покупателю. В-третьих, данный метод уменьшает ценовую конкуренцию, поскольку все фирмы отрасли определяют цену по одному и тому же принципу.

Другой метод ценообразования, основанный на издержках, ориентируется на получение целевой прибыли. В этом случае цена сразу устанавливается фирмой исходя из желаемого размера прибыли. Однако для возмещения издержек производства необходимо реализовать определенный объем продукции по данной цене или же по более высокой цене, но в меньшем количестве. Здесь особую важность имеет ценовая эластичность спроса. Используя этот метод, фирма может рассчитать, при каком уровне цены будут достигнуты объемы продаж, позволяющие возместить валовые издержки и получить целевую прибыль.

Расчет цены на основе “ощущаемой ценности” товара - один из самых оригинальных методов ценообразования, широко применяемый в развитых странах. При расчете цен по этому методу затратные ориентиры уступают место восприятию товара покупателем. Для того чтобы усилить для него ценность товара, продавец использует неценовые меры воздействия: предоставляет сервисное обслуживание, особые гарантии покупателям, право пользования товарной маркой фирмы в случае перепродажи и т.д. Цена только подкрепляет в сознании покупателя ценность товара.

**Установление окончательной цены** - заключительный этап ценообразования. Остановить свой выбор на одной из перечисленных методик, фирма может приступить к расчету цены, которая должна учитывать психологическое восприятие покупателем товара фирмы. Например, для многих потребителей единственная информация о качестве товара заключена в цене, и она служит показателем качества. Назначаемая цена должна соответствовать ценовому образцу фирмы и ее ценовой политике. Необходимо также учитывать реакцию конкурентов на предполагаемую цену. [7]

В последнее время все чаще перед предпринимателем вступает задача страхования рыночной цены. Это подсказывает необходимость введения еще одного этапа корректировки цены для прогрессивных руководителей, который заключается в страховании окончательной цены. С этой целью в договоры купли-продажи или в договоры поставки вводится ряд оговорок. Необходимость их введения вызвана тем, что на рынок и уровень сбыта товаров влияет немало постоянно меняющихся факторов (политическая нестабильность, общеэкономические факторы, истощение природных ресурсов, изменение экологической обстановки, демографическая ситуация и т.д.).

**1.5. Принципы и методы планирования на предприятии.**

Планирование и прогнозирование являются важнейшими составными частями управления предприятием, и без них вряд ли возможна успешная работа предприятия. Они позволяют:

- предвидеть перспективу развития предприятия на будущее;

- более рационально использовать все ресурсы предприятия;

- избежать риска банкротства;

- более целеустремленно и эффективно проводить научно-техническую политику на предприятии;

- своевременно обновлять и модернизировать выпускаемую продукцию и повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка;

- повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия.

Но для того, чтобы прогнозирование и планирование могли выполнять эти функции, они должны быть построены на научных принципах и методах.

Под принципами планирования понимаются основные теоретические положения, которыми следуют руководствоваться в процессе планирования на предприятии.

К основным принципам планирования относятся:

- непрерывность планирования. Этот принцип означает, что на предприятии должны разрабатываться долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы. Среднесрочные и долгосрочные планы должны систематически пересматриваться и корректироваться с учетом изменившихся обстоятельств, а годовые должны вытекать из среднесрочных планов. Этим достигается непрерывность планирования на предприятии;

- научность. Этот принцип означает, что планирование должно осуществляться на научной основе, т.е. на достоверной информации и научно проверенных методах. Кроме того, этот принцип означает, что в планах должны использоваться самые последние достижения в науке и технике, а также передовые методы работы отдельных предприятий, появившиеся в мировом сообществе государств;

- нацеленность планов на рациональное использование всех ресурсов предприятия, на повышение эффективности производства и на достижение максимальной прибыли;

- принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации. Это означает, что на предприятии всегда необходимо выбирать ведущие звенья, от реализации которых зависит успех дела, и стремиться их реализовать в первую очередь. Выбор ведущих звеньев должен основываться на глубоком анализе состояния дел на предприятии, и это под силу только настоящим менеджерам;

- принцип взаимной увязки и координации. Планирование должно охватывать все производственные подразделения предприятия с целью обеспечения сбалансированности в работе между ними.

В отечественной практике применяются различные методы планирования на предприятии:

1. Балансовый метод, наиболее широко используется при планировании на народнохозяйственном уровне. Он применяется и на уровне предприятия. При использовании этого метода составляются следующие виды балансов:

- материальные (балансы топлива, электроэнергии, оборудования, строительных материалов и т.д.);

- трудовые (баланс рабочей силы);

- финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бухгалтерский баланс, кассовый план и др.).

2. Нормативный метод, сущность его заключается в том, что при планировании применяется целая система норм и нормативов использования ресурсов предприятия (нормы расхода сырья и материалов, нормы выработки и обслуживания, трудоемкость, нормы численности, нормативы использования машин и оборудования, нормативы организации производственного процесса, длительность производственного цикла, запасы сырья материалов и топлива, незавершенного производства).

Этот метод может успешно применяться только, если используется прогрессивная нормативная база, т.е. когда нормы и нормативы пересмотрены с учетом планируемых мероприятий по внедрению новой техники и технологии, а также совершенствованию организации производства и труда.

3. Программно-целевой метод, в основном используется при планировании НТП, т.к. он позволяет:

сосредоточить и направить ресурсы предприятия на выполнение важнейших научно-технических программ;

обеспечить сквозное планирование - идей до внедрения в производство;

увязать реализацию научно-технических программ с планом экономического и социального развития предприятия.

4. Метод планирования по технико-экономическим факторам, применяется в основном при планировании издержек производства и реализации продукции, производственной программы и других разделов плана экономического и социального развития предприятия.

При этом методе планирование учитываются следующие факторы:

- технические (внедрение новой техники и технологии, новых материалов, реконструкция и техническое перевооружение предприятия и др.);

- совершенствование организации производства и труда;

- изменение объема производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;

- инфляция;

- особые факторы, связанные со спецификой предприятия и производства.

Этот метод применяется при разработке производственной программы, плана по труду и кадрам, планов по издержкам производства и реализации продукции.

Как правило, при планировании на предприятии используется не один метод из вышеперечисленных, а весь их комплекс. [1]

**1.6. Инновационная деятельность предприятия.**

В современных условиях все процессы применения новых знаний связаны с рыночными отношениями. Практика показывает, что инновации направлены на рынок и удовлетворение его потребностей.

Процесс внедрения инноваций охватывает практически все стороны деятельности предприятия. Сам поиск эффективных организационных форм управления инновациями основывается на умелом сочетании научно-инновационных и рыночных факторов. Внедрение этих поисков в производство и есть инновационная деятельность.

Итак, инновационная деятельность - практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Важной характеристикой этой деятельности является инновационная активность - целенаправленная поддержка высокой восприимчивости персонала предприятия к нововведениям посредством целенаправленных структур и методов управления.

Сама инновационная деятельность характеризуется ускорением темпов создания новшеств их диффузии, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

Перестройка экономики на рыночных принципах в нашей стране требует обеспечения мирового класса качества производимых товаров, своевременного обновления продукции предприятия и максимальной заинтересованности внедрения нововведений; высокой инновационной активности на базе собственного развивающегося потенциала. Вместе с тем мировая практика показывает, что государственная поддержка инновационной деятельности объективно необходима.

В настоящее время эффективность инновационной деятельности предприятия определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных разработок.

Инновационная сфера представляет собой:

1. Систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей конкурентоспособной продукции, услуг и развитой инфраструктуры;

2. Рынок новшеств, рынок капитала и рынок чистой конкуренции нововведений. Поэтому управление инновационным процессом становится ключом современной организации инновационной деятельности на микро - и макроуровнях.

Таким образом, инновационная деятельность предприятия не сводится только к созданию и к внедрению новшеств, но и включает также разработку соответствующих структур, организационных форм хозяйствования и управления на производственных предприятиях.

Как же осуществляется инновационная деятельность фирм и корпораций в развитых странах?

В большинстве развитых стран регулирование и стимулирование инновационной деятельности происходит в основном через национальные исследовательские программы и различные уровни государственного участия. Основополагающим критерием разработки программ является добровольное участие государства, корпораций и фирм, при этом каждый участник руководствуется собственными интересами. Эффективность использования этих программ для концентрации национальных ресурсов на ключевых направлениях научно-технического прогресса особенно показательна на опыте экономики Японии. Поскольку Япония располагает минимумом собственных природных ресурсов, правительство страны рассматривает научно-инновационную политику в качестве важнейшего средства стимуляции общего роста экономики и повышения международной конкурентоспособности страны. Политика Японии концентрируется на экспорте продукции с целью завоевания торгового лидерства в спектре наукоемкой продукции, позволяющей большую долю добавочной стоимости. Следует отметить, что японское правительство не управляет промышленными разработками в директивном порядке, здесь скорее существует взаимное партнерство между звеньями государственного аппарата и секторами промышленности, основанное на прагматических решениях, взаимном уважении, согласованной деятельности, направленной на достижение общих целей.

Во Франции наиболее высокий уровень централизованного регулирования инновационной деятельности, где научные исследования признаются общенациональной программой и представлены в виде пятилетних стратегических научно-исследовательских планов.

В Англии - отсутствует система централизованного регулирования инновационной деятельностью, но есть хорошо разработанный механизм взаимодействия, позволяющий осуществлять координацию разработок инноваций на государственном уровне.

В США экономисты и социологи видят в венчурном бизнесе свидетельство вхождения американской экономики в фазу подъема нового “цикла Кондратьева”. В этой связи нелишне заметить, что известный марксистский тезис о превращении науки в непосредственную производительную силу осознан и реализуется на Западе лучше, чем на деле у нас. Таким образом, опыт государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах показывает, что именно государство должно разрабатывать такую инновационную политику, которая обеспечивала бы эволюционный путь к современному рынку.

Пореформенная экономическая ситуация в России сделала необходимым формирование недостающего среднего звена в структуре нашей экономики - регулируемую инновационную деятельность на предприятиях промышленности. Перестройка экономики страны на рыночных основах требует своевременного обновления продукции, внедрения нововведений, высокой инновационной активности на базе собственного инновационного потенциала.

Следовательно, рыночная трансформация российской экономики кардинальным образом изменяет место и роль инновационного процесса как необходимого слагаемого современного НТП. Формирование рыночного хозяйства предлагает структурные преобразования в экономике, развитие производственных структур для создания технологически интенсивных и наукоемких производств, обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Решение этих задач становится возможным благодаря использованию накопленного научного потенциала, способности предприятий оперативно доводить полученные результаты до ступени производственного и коммерческого использования и усиления инновационных процессов, которые призваны обеспечить значительный рост и конкурентоспособность предприятий.

Преодоление объективной ограниченности рыночного механизма в интенсификации инновационных процессов требует усиления роли государства в этой области. Оно должно обеспечить выбор приоритетов научно-технического развития и производства новых знаний и технологий. Вне регулирующей роли государства многие аспекты инновационной деятельности предприятий не в состоянии обеспечить эффективное использование рыночного механизма.

Возрастание роли государства в развитии инновационной сферы обусловлено также специфическими условиями российской деятельности. Глубокий системный кризис, сопровождающийся спадом производства, требует от государства больших усилий в решении проблем научно-технического развития, ликвидации хронической нехватки средств из предприятий, поддержание инвестиционной и инновационной активности. Использование регулирующей роли государства вызывается в большей мере усложнением объектом регулирования, активизацией инновационных процессов - как отличительной особенности современного этапа развития инновационной сферы и их неуклонно возрастающей ролью в обеспечении экономического роста и конкурентоспособности микроэкономических агентов и национального хозяйства.

Государственная политика должна быть направлена на устранение административно-командных подходов к инновационной деятельности и управления ею; создание эффективных социально-экономических мотивов, побуждающих отдельных и ассоциированных субъектов инновационной сферы к разработке новейших технологий и техники; на демонополизацию экономики; развитие экономической свободы личности, предпринимательства; расширение кредитных, налоговых, ценовых льгот, а также целевых субсидий и госзаказов. Сегодня в России делаются первые, но уверенные шаги в области повышения эффективности системы государственного экономического стимулирования инновационной деятельности предприятий. Перспективы системы государственной экономической поддержки инновационной деятельности предприятий связаны также с использованием новых прогрессивных структур, которые по существу являются альтернативой существующей системе.

Инновационная деятельность предприятия основывается на таких принципах, приоритетность инновационного производства; экономичность инновационного производства, предполагающая последовательный учет в практике управления производительного характера функционирования прикладной науки, определяющей не только самоокупаемость инновационного производства, но и его прибыльность, коммерческий успех на рынке; гибкость инновационного производства, означающая, что управление должно обеспечивать свободу действий субъектов инновационной деятельности, отказ от жесткой регламентации, поощрение предприимчивости.

Существенным фактором в инновационной деятельности предприятия является, то, что используемые им нововведения ограничены по времени рыночными циклами, т.е. тем пределом времени, когда этого нововведения имеет рынок сбыта, после которого экономический и технологический потенциал нововведения исчерпывается и необходимо своевременное переключение ресурсов для внедрения в производство других нововведений. [7]

В условиях развитых рыночных отношений инновационная деятельность предприятия характеризуется полной экономической самостоятельностью и юридической свободой в принятии хозяйственных решений, т.е. предприятие само решает, какие ресурсы использовать, само определяет объем производимой продукции и ее цену. Самостоятельность хозяйственной деятельности предприятия означает, что оно ни от кого не получает безвозмездной помощи и несет материальную ответственность за все свои решения, т.е. действует и принимает хозяйственные решения в рамках своего бюджета. При этом инновационная деятельность предприятия направлена на достижение основной цели - обеспечение максимальной прибыли. Известно, что в условиях рыночной экономики источником прибыли является не только возможность изменения цен или экономия затрат, но и своевременное обновление продукции, появление на потребительском рынке продукции, отличающейся новизной от существующего товара. В этом случае предприятия-инноваторы получают добавочную прибыль за монополию на знания (“научно-техническую ренту”).

Большую роль в усилении самофинансирования предприятия и фирм может сыграть отмена пошлин на новейшие импортируемые оборудование и технологии. Эту же задачу призвана выполнять амортизационная политика, которая должна строиться с учетом рыночных условий и необходимости ускоренного обновления производственно-технического аппарата предприятий. Исключительно важное значение для становления самофинансирования инновационной деятельности предприятий имеет льготное налогообложение, особенно тех из них, которые инвестируют свои средства в развитие сферы инноваций. Налоговая политика должна быть такой, чтобы ее основной функцией стало стимулирование инновационной деятельности и на этой основе расширение налоговой базы.

Развитие процесса самофинансирования предполагает формирование условий, способствующих национальному использованию накопленных средств, предназначенных для инвестиционной и инновационной деятельности. Чтобы эти средства не расходовались на покупку валюты, ценных бумаг, приобретение товаров производственного назначения, не передавались на депозиты коммерческих банков, не обходимо институциональное обеспечение их использование в качестве источников производственных инвестиций и инноваций. Этого можно достигнуть путем создания специализированных инвестиционных фондов и специальных счетов обновления производства. Средства, накапливаемые в них, целесообразно освободить от налогов или ввести для них льготное налогообложение. Такая мера позволила бы государству концентрировать необходимые ресурсы и направлять их на инвестиционную и инновационную деятельность.

Действительно, в условиях высоких темпов инфляции сохраняются возможности стимулирования инновационной деятельности предприятия, в частности по средствам финансового лизинга, не получившего пока достаточного распространения в российской экономике. Переход к рыночным отношениям выдвинул качественно новые потребности в ускоренном решении проблем финансирования инновационной деятельности предприятия с различной организационно-правовой формой собственности.

Важнейшим элементом стимулирования инновационной деятельности со стороны государства является система контрактных отношений между государственными институтами в сфере НИОКР.

**1.7. Анализ эффективности деятельности предприятия.**

**1.7.1. Показатели анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.**

Оценка деятельности предприятия производится на основе комплексного анализа конечных итогов его эффективности. Экономическая суть эффективности предприятия состоит в том, чтобы на каждую единицу затрат добиться существенного увеличения прибыли. Количественно она измеряется сопоставлением двух величин: полученного в процессе производства результата и затрат живого и овеществленного труда на его достижение.

Результаты анализа экономической деятельности используются как база для выработки плановых решений последующего развития, а некоторые из них являются фондообразующими специальных и других фондов предприятия.

Измерение экономической эффективности предприятия требует ее качественной и количественной оценки, т.е. определения показателей эффективности деятельности предприятия.

Для различных целей анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия применяют различные группы показателей.

**1. Показатели использования материальных оборотных средств.**

К ним относятся показатель оборачиваемости материальных запасов в днях и коэффициент маневренности.

Оборачиваемость материальных запасов в днях - отношение суммы материальных запасов к однодневному обороту по реализации:

Омз=Материальные запасы / Объем продаж / 360

С помощью данного соотношения устанавливается число дней, приходящихся на один оборот материальных запасов. Низкое значение данного показателя свидетельствует об устойчивом спросе на продукцию предприятия. Высокое значение показателя может означать, что предприятие имеет больше материальных запасов, чем ему необходимо, либо испытывает трудности со сбытом продукции. Для получения более точного результата в числителе формулы часто используют среднюю величину материальных запасов за период.

Коэффициент маневренности - отношение оборотного капитала (текущих активов) к собственному капиталу предприятия (в процентах)

|  |  |
| --- | --- |
| Км = | Текущие Собственный  активы капитал |

Данный коэффициент показывает долю собственного капитала предприятия, находящегося в такой форме, которая, позволяет свободно им маневрировать, увеличивая закупки сырья, материалов, комплектующих изделий, изменяя номенклатуру поставок, приобретая дополнительное оборудование, осуществляя инвестиции в другие предприятия. По его величине можно судить о финансовой независимости предприятия, т.е. о способности предприятия не оказаться в положении банкротства в случае длительного технического перевооружения или трудностей со сбытом продукции. Чем выше данный коэффициент, тем ниже риск, с которым связано владение машинами и оборудованием, быстро устаревающими в условиях научно-технического прогресса.

**2. Показатели платежеспособности.**

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, его устойчивости.

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Им важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

В общем случае предприятие считается платежеспособным, если его общие активы превышают его внешние обязательства. Таким образом, чем больше превышение общих активов над внешними обязательствами, тем выше степень платежеспособности.

Для измерения уровня платежеспособности используют специальный коэффициент платежеспособности, который показывает долю собственного (акционерного) капитала предприятия в его общих обязательствах (в процентах):

|  |  |
| --- | --- |
| Кп = | Собственный Общие  капитал обязательства |

Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения средств со стороны. Изменения в уровне коэффициента платежеспособности могут свидетельствовать также о расширении или сокращении деятельности корпорации (ее деловой активности).

При определении платежеспособности предприятия всегда необходимо анализировать финансовую структуру источников его средств, т.е. из каких средств финансируются его активы. Показатель, отражающий состояние финансовых средств предприятия получил название финансового отношения и определяется путем деления величины собственного капитала на размер внешних обстоятельств:

|  |  |
| --- | --- |
| ФО= | Собственный Внешние  капитал обязательства |

Теоретически считается нормальным соотношением между собственным капиталом и внешними обязательствами 2:1, при котором 33% общего финансирования осуществляется из заемных средств.

Частный вариант финансового отношения - отношение собственного капитала к размеру долгосрочных обязательств:

|  |  |
| --- | --- |
| ФО= | Собственный Долгосрочные  капитал обязательства |

Высокое значение данного показателя характеризует низкий риск банкротства и хорошую платежеспособность.

Уровень возврата долгосрочных обязательств - отношение операционной прибыли к сумме выплачиваемых за год процентов:

|  |  |
| --- | --- |
| Ув = | Операционная Выплачиваемые  прибыль проценты |

Высокий коэффициент означает хорошие возможности возврата кредитов и низкую вероятность неплатежеспособности (банкротства).

**3. Показатели прибыльности (рентабельности).**

Виды прибыли, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, являются наиболее общими показателями прибыльности предприятия. Однако при проведении финансового анализа важно знать, насколько эффективно (прибыльно) использовались все средства, обеспечившие получение конкретного дохода. Для эффективного комплексного измерения прибыльности используются следующие показатели.

Прибыль на общие инвестиции - отношение прибыли до вычета налогов и суммы выплаченных процентов по долгосрочным обязательствам к общим инвестициям (долгосрочные обязательства и собственный капитал) (в процентах). Данный коэффициент показывает, насколько эффективно использовались инвестированные средства, т.е. какой доход получает предприятие на 1 денежную единицу (ден.ед.) инвестированных средств:



Этот показатель также характеризует эффективность управления инвестированными средствами и косвенно - опыт и компетенцию руководства. Поскольку сумма уплачиваемых налогов устанавливается государством и не зависит от конкретного предприятия, наиболее точным показателем прибыльности предприятия является прибыль до вычета налогов. Кроме того, прибыль должна включать компенсацию по выплате процентов по долгосрочным обязательствам, так как размеры процентных ставок также устанавливаются вне предприятия. Данные обязательства отражены в числителе приведенной формулы. Некоторые финансовые аналитики используют показатель чистой прибыли в числителе данной формулы, определяя тем самым эффективность общих инвестиций.

Прибыль на собственный капитал- отношение чистой прибыли к собственному капиталу (в процентах):

Пск = Чистая прибыль / собственный капитал

Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал, т.е. какой доход получило предприятие на 1 денежную единицу собственных средств. Данный показатель особенно важен для акционеров, так как характеризует уровень эффективности использования вложенных ими денег, а также служит основным критерием при оценке уровня котировки на фондовой бирже акций данного предприятия.

Прибыль на общие активы - отношение чистой прибыли к общий сумме активов (в процентах):

Поа = Чистая прибыль / общие активы

Этот показатель служит измерителем эффективности использования всех активов (фондоотдачи), которыми обладает предприятие, т.е. какой доход получен на 1 денежную единицу активов. Следует отметить, что если прибыль на активы меньше процентной ставки по долгосрочным кредитам, то ситуация должна рассматриваться как неблагополучная.

Коэффициент валовой продукции - отношение разницы между объемом продаж и их себестоимостью к объему продаж (в процентах):

Квп =



Данный коэффициент показывает предел “общей прибыли”, т.е. долю валовой прибыли, приходящуюся на 1 ден. ед. продаж (реализованной продукции). Он позволяет определить величину чистой прибыли, которая остается после вычета из стоимости реализованной продукции, расходов на выплату налогов и процентов за кредит, покрытие операционных расходов. Определив данный показатель, можно легко найти долю себестоимости продукции, приходящуюся на 1 ден. ед. продаж. Коэффициент валовой прибыли отражает взаимодействие нескольких факторов, таких как цена, объем производства и стоимости. Его повышение может являться следствием снижения себестоимости продукции, либо свидетельствовать о благоприятной конъюнктуре рынка.

Прибыль на операционные расходы - отношение операционной прибыли к объему продаж (в процентах):

Пор =



Это показатель величины операционных расходов, приходящихся на 1 ден. ед. продаж.

Прибыль на продажи - отношение чистой прибыли к объему продаж:

Пп =



Данный коэффициент показывает величину чистого дохода, полученного предприятием на 1 ден. ед. реализованной продукции.

**4. Показатели эффективности использования активов.**

Данную группу коэффициентов часто называют коэффициентами эффективности, так как они служат измерителями уровня эффективности использования активов, которые имеет предприятие. К ним относятся следующие коэффициенты.

Оборачиваемость материальных запасов - отношение объема продаж к величине материальных запасов, или число оборотов, совершаемых материальными запасами в год:

Омз =



Высокое значение этого показателя считается признаком финансового благополучие, так как хорошая оборачиваемость обеспечивает увеличение объемов продаж и способствует получению более высоких доходов. Если этот коэффициент значительно превышает среднеотраслевые нормы (от 4 до 8), ситуация должна быть подвергнута тщательному анализу, так как это может означать наличие риска, связанного с нехваткой запасов, следствием которого будет снижение объема продаж. Слишком высокая оборачиваемость может являться признаком недостатка свободных денежных средств и служить сигналом о возможной неплатежеспособности предприятия. Для получения более точного результата в знаменателе данной формулы часто используют среднюю величину товарных запасов за рассматриваемый период.

Некоторые финансовые аналитики предпочитают использовать в числителе формулы показатель себестоимости продаж вместо показателя объема продаж. Резон такого подхода состоит в том, что себестоимость продаж и уровень запасов измеряются в оптовых ценах (т.е. не включает продажных и налоговых надбавок и наценок, в то время как объем продаж содержит их). При таком подходе приведенная формула будет иметь следующий вид:

Омз =



Коэффициент эффективности использования текущих активов - отношение объема продаж к оборотному капиталу (текущим активам)(в процентах):

Эта =



Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден. ед. текущих активов.

Коэффициент эффективности использования чистого оборотного капитала - отношение объема продаж к чистому оборотному капиталу (текущие активы минус текущие обязательства) (в процентах):

Эчок =



Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден. ед. чистого оборотного капитала.

Коэффициент эффективности использования основных средств - отношение объема продаж к стоимости недвижимого имущества показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден. ед. основных средств (в процентах):

Эос =



Величина данного коэффициента может составлять от 100 до 700% и зависит от капиталоемкости производства.

Коэффициент эффективности использования общих активов - отношение объема продаж к общим активам предприятия (в процентах):

Эоа =



Чем выше значение последних двух коэффициентов, тем более интенсивно, а следовательно, и эффективно используются производственное оборудование и другие виды активов.

Общий уровень финансово-хозяйственного состояния предприятия можно оценить по шкале: а) благоприятное; б) удовлетворительное; в) неудовлетворительное; г) критическое. Для качественной оценки основных позиций могут быть использованы такие характеристики, как высокий, нормальный и низкий уровень. Значения коэффициентов можно оценивать интервальным способом: те, которые попадают в интервал, - нормальные, а те, которые оказываются за его пределами, - высокие или низкие. Базу для выбора интервала составляют среднеотраслевые, а также лучшие и худшие показатели в отрасли. [5]

**1.7.2. Организация анализа деятельности предприятия.**

Повышение эффективности хозяйствования во многом зависит от особенности, своевременности и целесообразности принимаемых управленческих решений. Все это может быть достигнуто в процессе анализа. Однако только правильно организованная работа по аналитическому исследованию результатов может обеспечить его действенность и эффективность, основательно повлиять на ход хозяйственных процессов. Поэтому организация анализа на предприятиях должна соответствовать ряду требований. Среди них в первую очередь нужно отметить научный характер анализа. Практически это означает, что он должен основываться на новейших достижениях науки и передового опыта, строиться с учетом действия экономических законов в рамках конкретного предприятия, проводится с использованием научно-обоснованных методик.

Проведение анализа должно стать органической частью служебных обязанностей каждого специалиста, руководители разных уровней хозяйства, обязанностью всех служащих, которые имеют отношение к принятию управленческих решений. Отсюда еще один важный принцип организации анализа - обоснованное распределение обязанностей по отдельными исполнителями от того, насколько рационально это распределение, зависит не только полнота охвата объектов анализа, но и исключает возможность многократного проведения одних и тех же исследований разными лицами. Это способствует более эффективному использованию рабочего времени специалистов и обеспечивает комплектность анализа.

Аналитическое решение должно быть эффективным, это значит, что затраты на его проведение должны быть наименьшими при оптимальной глубине анализа и его комплексности. С этой целью при его проведении должны широко использоваться передовые методики, средства, которые облегчают работу аналитика. Это прежде всего национальные методы сбора и хранения данных, внедрение в практику анализа ПЭВМ и других технических средств, оргтехники.

Важным принципом в организации аналитической работы на предприятии является ее регламентация и унификация. Регламентация предусматривает разработку для каждого исполнителя обязательного минимума таблиц и выходных форм анализа. Унификация (стандартизация) анализа предполагает создание типовых методик и инструкций, выходных форм и таблиц, стандартных программ, единых критериев оценки, что обеспечивает сопоставимость, сводимость результатов анализа на более высоком уровне управления, повышает объективность оценки деятельности внутрихозяйственных подразделений, уменьшает затраты времени на анализ и в итоге способствует повышению его эффективности.

Аналитическая работа на предприятии подразделяется на следующие организационные этапы.

1. Выделение субъектов и объектов анализа, выбор организационных форм их исследование и распределение обязанностей между отдельными исследователями.

2. Планирование аналитической работы.

3. Информационное и методическое обеспечение анализа.

4. Аналитическая обработка данных о ходе и результатах хозяйствования.

5. Оформление результатов анализа.

6. Контроль за внедрением в производство предложений, сделанных по результатам анализа. [2]

**1.7.3. Антикризисное управление предприятием.**

Устранение с рынка обанкротившихся предпринимательских структур - непременное условие эффективного функционирования рыночного механизма. Однако предотвратить банкротство, обеспечить продолжительное процветание этих структур - задача значительно более сложная и важная. Решению именно этой задачи подчинена система мер, именуемая антикризисным управлением. Часто под таким управлением понимают либо управление в условиях кризиса, либо управление, направленное на выход организации из кризисного состояния, в котором оно находится. По определению Градова, антикризисное управление - это:

1) анализ состояния макро- и микросреды и выбор предпочтительной миссии фирмы;

2) познание экономического механизма возникновения кризисных ситуаций и создание системы сканирования внешней и внутренней сред фирмы с целью раннего обнаружения “слабых сигналов” об угрозе приближения кризиса;

3) стратегический контролинг деятельности фирмы и выработка стратегии предотвращения ее несостоятельности;

4) оперативная оценка и анализ финансового состояния фирмы и выявление возможности наступления несостоятельности (банкротства);

5) разработка предпочтительной политики поведения в условиях наступившего кризиса и вывода из фирмы;

6) постоянный учет риска предпринимательской деятельности и выработка мер по его снижению. [6]

Банкротство предприятия является результатом одновременного совместного негативного действия внешних и внутренних факторов, доля “вклада” которых может быть различной. Банкротство предприятия является результатом одновременного совместного негативного действия внешних и внутренних факторов, доля “вклада” которых может быть различной. Так, по имеющимся оценкам, в развитых странах с устойчивой политикой и экономической системой к банкротству на 1/3 причастны внешние факторы и на 2/3 - внутренние. Внешние факторы могут быть международными и национальными. 90% различных неудач малых американских фирм связывают с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства и его несоответствиям изменившимся объективным условиям, злоупотреблениями, что ведет в целом к неэффективному управлению, к принятию ошибочных решений, невозможности приспособления к рыночным условиям.

Последствия негативного воздействия тех или иных факторов можно предвидеть, а значит своевременно принять соответствующие меры к их устранению или ослаблению, если постоянно отслеживать признаки возможного ухудшения финансового состояния предприятия. Эти признаки, разумеется, не имеют абсолютной силы и должны рассматриваться в совокупности с другими показателями хозяйственной деятельности. Они являются поводом к тщательному исследованию финансового состояния как со стороны руководителей и акционеров, так и заказчиков и кредиторов.

Источником информации - для подобной диагностики может служить официальная бухгалтерская отчетность, особенно если ее сопоставить с данными за несколько отчетных периодов. В состав бухгалтерской отчетности, представляемой предприятием налоговым органам, входят: “баланс предприятия” (формы № по ОКУД), “отчет о финансовых результатах и их использовании” (форма №2), “справка к отчету о финансовых результатах и их использовании” (справка к форме №2), “Приложение к балансу предприятия” (форма №5).

Для предотвращения кризиса большое значение имеет своевременное обнаружение признаков предстоящей кризисной ситуации. Ранними признаками или симптомами грядущего неблагополучия организации могут быть:

1) отрицательная реакция партнеров по бизнесу, поставщиков, кредитов, банков, потребителей продукции на те или иные мероприятия, проводимые организацией (открытие или закрытие подразделений организации, филиалов, дочерних фирм, их слияние, частая и необоснованная смена деловых партнеров, выход на новые рынки и другие изменения в стратегии организации;

2) задержки с предоставлением бухгалтерской отчетности и ее качество, что может свидетельствовать либо о сознательных действиях либо о низком уровне квалификации персонала;

3) изменение в статьях бухгалтерского баланса со стороны пассивов и активов и нарушение определенной их пропорциональности;

4) увеличение задолженности организации поставщикам и кредиторам;

5) уменьшение доходов организации и падение прибыльности, обесценивание акций организации, установление нереальных (высоких или низких) цен на свою продукцию;

6) внеочередные проверки организации, ограничение коммерческой деятельности организации органами власти, отмена и изъятие лицензий и т.д.

Одним из показателей состояния организации является ее устойчивость.

Устойчивость организации (Z) американские экономисты рекомендуют определять по обобщенному показателю.

Z = 1,2Х1 + 1,4Х2 + 3,3Х3 + 0,6Х4 + 1,0Х5,

где: Х1 - показатель эффективности рабочего капитала;

Х2 - показатель эффективности накопленного капитала;

Х3 - рентабельность производства;

Х4 - показатель задолженности;

Х5 - показатель эффективности активов.

Х1 = ,



где: Оср - оборотные средства;

Окр - краткосрочные обязательства;

А - общие активы.

Х2 = ,



где: К нак - накопленный капитал (остаток прошлых лет).

Х3 = ,



где: П бал - балансовая прибыль.

Х4 = ,



где: К - капитал фирмы (основные фонды плюс нематериальные активы);

Д - общий долг фирмы.

Х5 = ,



где V - общий объем продаж.

Перечисленные показатели одновременно могут служить показателями эффективности функционирования фирмы.

Показатель устойчивости фирмы позволял американским экономистам выявлять до 90% корпораций - потенциальных банкротов за год до банкротства, до 70% - за 2 года и 50% - за 5 лет до банкротства. Если Z > 3, то фирма устойчивая, меньше 1,8 - неустойчивая.

Поскольку в условиях жесткой конкуренции требуется качественно прогнозировать свое будущее, то представляется, что предложенная система показателей сможет помочь менеджерам и инвесторам найти твердый руль финансового корабля.

Основные фазы кризисного процесса могут быть представлены в следующей последовательности:

1) Стратегический кризис, обусловленный низким качеством стратегического менеджмента 2-3 и более лет тому назад;

2) Тактический кризис, обусловленный низким качеством тактического маркетинга и производственного менеджмента;

3) Кризис недостаточной обеспеченности организации ресурсами, кредитами и т.д.;

4) Неплатежеспособность организации, ее убыточность;

5) Реструктуризация организации;

6) Банкротство и ликвидация организации.

Главной целью создания и приведения в действие системы антикризисного управления организации является проведение структурной перестройки всего народного хозяйства в соответствии с потребностями рынка. Эта цель реализуется после решения следующих задач:

- предотвращение банкротств организаций и их социальных последствий;

- оказание государственной финансовой поддержки организаций для проведения санадионных мероприятий;

- выявление неперспективных и не обладающих реальными возможностями для восстановления платежеспособности организаций и их ликвидация;

Как показывает мировая практика, указанные цели и задачи достигаются при соблюдении следующих основных принципов антикризисного управления организацией:

- установление единых стабильных и надежных для всех хозяйственных субъектов коммерческих взаимоотношений, прав и обязанностей в ситуации несостоятельности или банкротства организации;

- предотвращение возможности должникам, выполняющим обязательства, обновление своей деятельности;

- введение системы мер безопасности при банкротстве и экономическом спаде;

- создание механизма регулирования финансовых дел выполняющих свои обязательства должников в целях их оздоровления;

- создание коммерческой и правовой системы для поощрения работы надежных партнеров и формирование приемлемой процедуры разрешения финансовых споров;

- ограждение правовой и административной структур от возможностей ускорения процесса развала организации и насаждения споров и тяжб;

- сохранение в тех случаях, где это возможно и экономически целесообразно, перспективных организаций, имеющих финансовые трудности;

- создание механизмов, которые будут представлять и надежно защищать интересы всех участников системы антикризисного управления (кредиторы, персонал и т.д.) в случае ликвидации обанкротившейся организации и позволять справедливо распределять активы должника. [6]

**1.8. Характеристика предприятия.**

**1.8.1. История создания «Михайловской фабрики нетканых материалов».**

Юридический адрес предприятия: 391710, Россия, Рязанская обл., г. Михайлов, ул. Фабричная, д.1.

Фабрика нетканых материалов является специализированным предприятием по выработке различных видов нетканых изделий. Михайловская фабрика нетканых материалов была основана в 1959 году и носила название «Ватная фабрика». Получая хлопковое волокно, фабрика выпускала вату на чесальных машинах, прессовала ее в тюки и отправляла потребителям. В это время производилось на ней несколько сортов ваты типа “одежная”, “Прима” и другие.

Постепенно производство расширялось и совершенствовалось. В 1969 году был установлен агрегат типа АЧВВ-2 (агрегат чесально-вязальный по производству ватина) и агрегат АЧВ-1 (агрегат чесально-вязальный по производству основы под искусственную кожу и полотна обтирочного).

Тогда-то и была фабрика переименована в фабрику нетканых материалов. В это время на фабрику поступал хлопок 4 и 5 сортов для выработки основы под искусственную кожу, а также хлопок 6 сорта, линт хлопковый и угары от переработки хлопка для производства ватина. Использовалась пряжа капрон 50 текса и хлопчатобумажная 25/2 текса и 50 текса.

В настоящее время на фабрике установлено 32 единицы технологического оборудования, из них 22 единицы (агрегата) АЧВВ-2 для выработки ватина и 10 агрегатов АЧВ-1 для выработки полотна обтирочного.

С 1992 года фабрика работает в новых экономических условиях, самофинансирования и экономики. С 1995 года Михайловская фабрика нетканых материалов стала называться «Коммерческая организация общество с ограниченной ответственностью Михайловская фабрика нетканых материалов».

На сегодняшний день КО ООО «Михайловская фабрика нетканых материалов» выпускает широкий ассортимент продукции, как в погонных метрах, так и в штучном виде (Приложение 1 и 2).

**1.8.2. Структура управления предприятием.**

КО ООО Михайловская фабрика нетканых материалов имеет линейно-функциональную структуру управления (Приложение 3).

Во главе предприятия находится директор, который является высшим руководителем. В его непосредственном подчинении находятся: главный инженер, заместитель по коммерческим вопросам, заместитель по экономическим вопросам, которые согласуют свои решения с высшим руководителем и доводят их до служб или отдельных исполнителей. Они также осуществляют всю техническую подготовку производства. В результате этого директор фабрики освобождается от дополнительного объема работ, огромного потока информации и концентрирует свое внимание на управленческой работе. Отсюда следует, что высший руководитель делегирует часть своих полномочий своим подчиненным.

Кроме этого, в непосредственном распоряжении руководителя находятся юрист, инженер по кадрам, секретарь, оператор-программист, главный бухгалтер, дочерние фирмы.

Помимо положительных сторон, линейно-функциональная структура имеет и слабые стороны, такие как:

- отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне между производственными подразделениями;

- чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали, а именно подчинение по иерархии управления.

**1.8.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия.**

Финансовая устойчивость предприятия - это одна из важнейших характеристик его финансовой деятельности, это стабильность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Анализ финансовой устойчивости строится на выявлении достаточности (излишки или недостатки) источников средств для формирования запасов и затрат, т.е. выявляется соотношение между отдельными видами активов баланса и источниками их покрытия в пассиве баланса. В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов, можно судить от уровня платежеспособности предприятия. Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников.

*Таблица 1.8.1. Анализ финансовой устойчивости «Михайловской фабрики нетканых материалов».*

*тыс. руб.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **На начало года** | **На конец года** | **Отклонение (+;-)** |
| 1. Собственные оборотные средства  2. Собственные и долгосрочные заемные средства.  3. Общая величина основных источников для формирования запасов и затрат  4. Запасы и затраты  5. Излишек или недостаток собственных оборотных средств.  6. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств.  7. Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат. | -3244  -3244  -3187  533  -3777  -3777  -3720 | -4559  -4559  -4502  2532  -7091  -7091  -7034 | -1315  -1315  -1315  +1999  -3314  -3314  -3314 |

Данные таблицы 1.8.1. показывают, что предприятие, как на начало, так и на конец года имеет недостаток собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных средств и общей величины основных источников для формирования запасов и затрат. Это свидетельствует о том, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии.

Наряду с абсолютными показателями, финансовую устойчивость предприятия характеризуют также финансовые коэффициенты.

В результате отрицательного значения коэффициента финансовой независимости, коэффициента задолженности, коэффициента самофинансирования, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента маневренности, они не могут быть использованы для оценки финансового состояния предприятия.



на начало года=



на конец года=



Допустимое значение ровно 0,5.

Значение данного коэффициента, как на начало года, так и на конец года, свидетельствует о большой зависимости предприятия от внешних финансовых источников.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов | = | оборотные активы  внеоборотные ативы |

на начало года=



на конец года=



Чем выше значение данного показателя, тем больше средств авансируется в оборотные мобильные активы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент имущества производственного назначения | = | внеоборотные активы + запасы  общий объем активов имущества |

на начало года=



на конец года=



Рекомендуемое значение > 0,5

Данный расчет показывает, что предприятие не задействует заемных средств для пополнения имущества.

**1.8.4. Анализ показателей платежеспособности и ликвидности.**

Одним из этапов анализа финансового состояния является платежеспособность предприятия. Анализ платежеспособности проводится путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости.

Предприятие считается платежеспособным, если соблюдается следующее условие:

Оборотные активы ≥ Краткосрочные обязательства

на начало года: 552<3796

на конец года: 2532<7091

Данное условие не соблюдается ни на начало, ни на конец года.

Рассмотрим более частный случай платежеспособности: если собственные оборотные средства покрывают наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность).

СОС ≥СО

Данное условие также не соблюдается, т.к. у предприятия как на начало, так и на конец года отсутствуют собственные оборотные средства.

Платежеспособность предприятия выражается через ликвидность его баланса.

Основная часть оценки ликвидности баланса - установить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок трансформации, которых в денежные средства (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

*Таблица 1.8.2. Анализ ликвидности баланса.*

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **На начало года** | **На конец года** | **Пассив** | **На начало года** | **На конец года** | **Платежный излишек(+), недостаток(-)** | | |
| **на начало года** | | **на конец года** |
| 1. Наиболее ликвидные активы.  2. Быстрореализуемые активы.  3. Медленно реализуемые активы.  4. Труднореализуемые активы. | -  19  533  1581 | -  -  2532  1520 | 1. Наиболее срочные обязательства.  2. Краткосрочные обязательства.  3. Долгосрочные обязательства.  4. Постоянные (фиксированные) пассивы. | 3739  57  -  -1663 | 7034  57  -  -3039 | | -3739  -38  +553  +3244 | -7034  -57  +2532  +4559 |
| Баланс | 2133 | 4052 | Баланс | 2133 | 4052 | | - | - |

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы 1.8.2. следует отметить, что у предприятия отсутствует наиболее ликвидные активы для покрытия наиболее срочных обязательств. Быстрореализуемых активов у предприятия на начало года имеется только 19 тыс. руб., что недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств. Недостаток быстрореализуемых активов составляет 38 тыс. руб. или (-38:57\*100%)=66%. Эта цифра свидетельствует о том, что только (100-66)=34% краткосрочных обязательств предприятия на начало года покрывалось быстрореализуемыми активами. На конец года быстрореализуемые активы у предприятия отсутствуют. Это означает, что краткосрочные обязательства на конец года не покрывались. Недостаток наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов по сравнению с общей величиной краткосрочных обязательств составлял к концу года (-7034+(-57))=  
-7091 тыс. рублей.

Медленно реализуемых активов у предприятия на начало года имеется 533 тыс. руб., на конец года 2532 тыс. руб. Долгосрочные обязательства у предприятия, как на начало так и на конец года отсутствуют.

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Коэффициент абсолютной (быстрой) ликвидности | = | Денежные  Средства | + | краткосрочные финансовые вложения |
| краткосрочные обязательства | | |

Данный коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятия может погасить в ближайшее время, т.е. на дату составления баланса.

Рассчитать данный коэффициент невозможно ни на начало, ни на конец года в связи с отсутствием у предприятия денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2. Коэффициент текущей или уточненной ликвидности | = | Денежные  Средства | + | краткосрочные финансовые вложения | + | дебиторская задолженность |
| Краткосрочные обязательства | | | | |

Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств, но и за счет ожидаемых финансовых поступлений.

На начало года =



На конец года в связи с отсутствием данных рассчитать данный коэффициент невозможно.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств | = | затраты  краткосрочные обязательства |

Показывает степень зависимости платежеспособности предприятия от материальных затрат с точки зрения мобилизации денежных средств для погашения краткосрочных обязательств.

на начало года=



на конец года=



|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Коэффициент общей ликвидности | = | денежные  средства | + | Краткосрочные финансовые вложения | + | дебиторская задолженность | + | запасы |
| Краткосрочные обязательства | | | | | | |

Характеризует достаточность оборотных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств, также характеризует запас финансовой прочности вследствие повышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

на начало года=



на конец года=



5. Коэффициент собственной платежеспособности рассчитать невозможно.

Исходя из величин коэффициентов ликвидности можно составить следующую таблицу.

*Таблица 1.8.3. Показатели ликвидности предприятия.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Коэффициенты** | **Значение на начало года** | **Значение на конец года** | **Рекомендуемое значение** | **Отклонение от рекомендуемого значения** | |
| **на начало года** | **на конец года** |
| 1. Коэффициент текущей ликвидности  2. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств  3. Коэффициент общей ликвидности | 0,005  0,14  0,05 | -  0,36  0,23 | 0,5  0,5  1 | -0,495  -0,36  -0,95 | -  -0,14  -0,77 |

Данные таблицы 1.8.3. показывают, что все рассмотренные коэффициенты имеют значение ниже рекомендуемых.

Низкое значение коэффициента текущей ликвидности свидетельствует о том, что у предприятия недостаточно финансовых поступлений для погашения текущих обязательств. Низкое значение коэффициента ликвидности при мобилизации средств, как на начало, так и на конец года, свидетельствует о недостаточности мобилизации запасов для покрытия краткосрочных обязательств.

Низкое значение коэффициента общей ликвидности свидетельствует о недостаточности оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств.

Для улучшения платежеспособности предприятия необходимо:

1. Увеличение собственного капитала.

2. Снижение внеоборотных активов за счет продажи сдачи в аренду неиспользованных основных средств.

Основанием для признания предприятия неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий: коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2, коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Если хотя бы один из коэффициентов имеет значение менее нормативного, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцев.

Кв.п.=



Коэффициент имеет отрицательное значение, поэтому восстановление платежеспособности за данный период невозможно, что и было видно по итогам 2000 года.

По приведенному анализу финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности можно сделать вывод, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии и стоит на пороге процедуры банкротства. Отрицательное значение многих показателей носит уже постоянный характер. Предприятию необходимо разработать собственную программу по выходу из кризисного состояния с привлечением специалистов и всех заинтересованных лиц.

Для того, чтобы изыскать резервы и возможности по выходу предприятия из кризисного состояния необходимо провести полный анализ хозяйственной деятельности предприятия, наметить пути оздоровления и выхода из состояния банкротства, что и будет сделано в аналитической части.

**2. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ «МИХАЙЛОВСКОЙ ФАБРИКИ НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ».**

**2.1. Анализ производственных результатов работы предприятия.**

**2.1.1. Производственная программа, ее обоснованность и выполнение.**

В годовой производственной программе предприятия на основе перспективного плана развития, государственного заказа, хозяйственных договоров с потребителями и поставщиками и расчетов производственной мощности определяются номенклатура, количество и сроки изготовления продукции, т.е. объем производства, намеченный на плановый период.

Производственная программа рассчитывается следующим образом:

по согласованию с потребителями устанавливается вся номенклатура и ассортимент реализуемой в планируемом году продукции;

рассчитываются нормативы на конец планируемого периода запасов готовой продукции на складах предприятия и в пути, а также необходимые изменения запасов, ожидаемые на начало планируемого периода;

определяется нормативный уровень незавершенного производства и его необходимые изменения в планируемом периоде.

При разработке производственной программы большое значение имеет правильный выбор способа выражения и единицы измерения заданного объема работ. Для этих целей используются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей и служат исходными величинами для определения потребности предприятия в рабочей силе, сырье, топливе, электроэнергии, оборудовании, производственных площадях. Однако при применении натуральных измерителей невозможно обобщить различные по характеру натуральные показатели. Для расширения сферы применения натуральных измерителей используются условно-натуральные.

Трудовые измерители объема производства выражаются, как правило, в нормо-часах и в сочетании с натуральными используются для определения производительности труда, размера оплаты труда, норм выработки и так далее.

Стоимостные измерители объема производства носят обобщающий характер и являются универсальными при взаимосвязке всех разделов планов предприятия. В них измеряется товарная, валовая и реализуемая продукция.

*Таблица 2.1.1. Производственная программа на I и II полугодия 2001 года по «МФНМ»*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **периоды** | **Выпускаемая продукция** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Ватин** | | | | | **Полотно обтирочное** | | | | | **Настил для одеял** | | | | **Матрацы** | |
| **п.м.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | | **п.м.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | | **п.м.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | **шт.** | **Цена, руб.** |
| **Вата, кг.** | **пряжа, кг.** | **вата, кг.** | **пряжа, кг.** | **вата, кг.** |
| I полугодие | 144090 | 11-80 | 1711789 | 573,7 | 18,58 | 412720 | 13-74 | 5670772 | 287,3 | 75,05 | 9535 | 30-31 | 289005 | 1,333 | 834 | 268-40 |
| II полугодие | 788730 | 9-70 | 7650681 | 573,7 | 18,58 | 156762 | 12-12 | 1899955 | 287,3 | 75,05 | 33030 | 18-80 | 620964 | 1,333 | 1830 | 193-13 |
| Итого | 932820 | - | 9362470 | 573,7 | 18,58 | 569482 | - | 7570727 | 287,3 | 75,05 | 42565 | - | 909969 | 1,333 | 2664 | - |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | **Выпускаемая продукция** | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | **Волокно регенерируемое** | | | | **Подушки** | | | | | **Одеяла** | | | | |
| **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | | **кг.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | **шт.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | | **шт.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** | **Норма расхода на 1 изделие** | |
| **тик, п.м.** | **Наполнитель, кг.** | **Лоскут х/б, кг.** | **бязь, п.м.** | **Наполнитель, кг.** | **бязь, п.м.** | **Наполнитель, кг.** |
| 223845 | 8,50 | 8,4 | 144749 | 10-65 | 1541576 | 1,2 | 128 | 67-53 | 8643 | 1,3 | 1,5 | 538 | 233 | 125354 | 5,38 | 2,6 |
| 353427 | 8,50 | 8,4 | 165906 | 8-50 | 1410201 | 1,2 | 145 | 54-24 | 7865 | 1,3 | 1,5 | 614 | 201-94 | 123991 | 5,38 | 2,6 |
| 577272 | 8,50 | 8,4 | 310655 | - | 2951777 | 1,2 | 273 | - | 16508 | 1,3 | 1,5 | 1152 | - | 249345 | 5,38 | 2,6 |

*Таблица 2.1.2. Выполнение производственной программы на I полугодие 2001 года по итогам I квартала.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование продукции** | **Единицы измерения** | **Программа производства на I полугодие** | | **Фактически произведено за I квартал 2001г.** | | **%выполнения** | **Абсолютное отклонение** | |
| **количество** | **Сумма, руб.** | **количество** | **Сумма, руб.** | **по количеству** | **по сумме** |
| 1. Ватин х/б | п.м. | 144090 | 1711789 | 139680 | 1651831 | 96,5 | -4410 | -59958 |
| 2. Полотно обтирочное | п.м. | 412720 | 5670772 | 130630 | 1800464 | 31,7 | -282090 | -3870308 |
| 3. Настил для одеял | п.м. | 9535 | 289005 | 5218 | 172273 | 59,6 | -4317 | -116732 |
| 4. Матрацы | шт. | 834 | 223845 | 273 | 73863 | 33,0 | -561 | -149982 |
| 5. Волокно регенерированное | кг. | 144749 | 1541576 | 84410 | 914615 | 59,3 | -60339 | -626951 |
| 6. Подушки | шт. | 128 | 8643 | 83 | 5827 | 67,4 | -45 | -2816 |
| 7. Одеяла | шт. | 538 | 125354 | 208 | 48581 | 38,8 | -330 | -76773 |

По итогам I квартала видно, что предприятие эффективно выполняет производственную программу по ватину х/б, настилам для одеял, волокну регенерированному и подушкам. Выполнение производственной программы по ватину х/б составляет 96,5%. Это свидетельствует о том, что предприятие уже в I квартале практически выполнило производственную программу на I полугодие по данному виду продукции.

Выполнение производственной программы относительно подушек, настилов для одеял и волокна регенерированного составляет 67,4%, 59,6%, 59,3%, что свидетельствует о том, что предприятие в I-ом квартале практически на половину выполнило производственную программу и во II-ом квартале, если будет работать эффективно, выполнит ее полностью и сможет дать дополнительный выпуск продукции, если того будет требовать спрос.

Однако выполнение производственной программы по матрацам и одеялам составляет только 33,0% и 38,8%. Такие результаты связаны с отсутствием спроса на данные виды продукции, а также с сезонностью спроса на эту продукцию. Спрос на одеяла и матрацы повышается в основном осенью и зимой, летом же предприятие выполняет лишь незначительные заказы. Все это необходимо учитывать при разработке производственной программы, чтобы добиться полного ее выполнения.

**2.1.2. Анализ использования производственных мощностей.**

Под производственной мощностью предприятия подразумевается максимально возможный выпуск продукции за единицу времени при полном использовании производственного оборудования и производственный площадей, применение прогрессивных технологий, эффективной организации труда и производства, обеспечении высокого качества продукции. Производственная мощность измеряется, как правило, в тех же единицах, в которых планируется производство продукции в натуральном измерении. Производственная мощность предприятия устанавливается по оборудованию, являющемуся основным в технологическом и экономическом отношении.

Основными элементами, определяющими производственную мощность являются:

- количество установленных машин, механизмов, агрегатов и т.д.;

- производственная площадь предприятия и его цехов;

- режим работы предприятия;

- технико-экономические нормы использования машин, механизмов, агрегатов и др.

Различают следующие виды производственной мощности: проектная, устанавливаемая в проектном здании; действующая, определяемая по мощности ведущих производственных подразделений предприятия; входная, определяемая на начало планируемого периода; выходная, устанавливаемая на конец планируемого периода; среднегодовая, служащая основой для расчета производственной программы.

*Таблица 2.1.3. Баланс производственной мощности за 2000 год по «МФНМ».*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Мощность на начало года** | **Прирост мощности за счет реконструкции** | **Ввод в действие мощности за счет нового стро-ительства** | **Выбытие мощности** | **Мощность на конец года** | **Объем произ-вод-ства, тыс. м2** | **Среднегодовая мощность** | **Коэффициент использования мощности** |
| 1 | 1169 | - | - | - | 1169 | 583 | 1169 | 49,9 |

Анализируя баланс производственной мощности за 2000 год по МФНМ, можно сделать вывод, что в 2000 году мощность на конец года осталась равной мощности на начало года, т.е. 1169 тыс. м2. Это связано с тем, что у предприятия за данный период времени не был отмечен прирост мощностей за счет реконструкции и не вводилось в действие новых мощностей. Выбытие мощности в 2000 году также не было.

Мощность предприятие использует только наполовину, об этом свидетельствует коэффициент использования производственной мощности. Это связано с тем, что количество установленного оборудования в цехах, предусмотрено для работы в 3 смены, а фактически предприятие работает в 2 смены. В результате этого часть оборудования простаивает.

Работа предприятия в 2 смены обусловлена отсутствием спроса на продукцию.

**2.1.3. Оценка качества и конкурентоспособности продукции.**

Качество продукции - это совокупность свойств, обуславливающих пригодность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Качество продукции - это зеркало работы предприятия и в этом зеркале объективно отражается уровень применяемой техники, технологии и управления.

От качества во многом зависит имидж предприятия, а также конкурентоспособность продукции данного предприятия на рынке.

Качественная продукция - это продукция полностью отвечающая требованиям стандартов и технических условий. Стандарты основываются на обобщенных результатах науки, техники, практическом опыте и направлены на достижение оптимальной пользы для общества.

Продукция Михайловской фабрики нетканых материалов в настоящее время полностью соответствует требованиям стандартов и технических условий.

Отдел технического контроля строго следит за качеством поступающего сырья и материалов и за качеством готовой продукции. Поступающие на предприятие сырье и материалы должны соответствовать требованиям следующих стандартов: ГОСТ 3270; ГОСТ 17-88; ГОСТ 6904; ГОСТ 15897-79; ГОСТ 24662-94 и т.д.

При приемке сырья и материалов контролируется состояние упаковки, правильность маркировки, внешний вид, физико-механические и физико-химические показатели. Все это делается для того, чтобы предупредить попадание в производство некачественного сырья и материалов, иначе выпускаемая фабрикой продукция не будет соответствовать требованиям ГОСТа, и, следовательно, не будет пользоваться спросом.

Готовая продукция также подвергается очень строгому контролю: проверяется вес, влажность, засоренность, выявляются дефекты и брак. Бракованная продукция обязательно исправляется, либо используется в собственном производстве.

Готовая продукция должна изготовляться в соответствии с требованиями следующих стандартов:

ГОСТ 19008-93; ГОСТ 15007; ГОСТ 14253-83 и т.д.

Упаковка продукции при транспортировании должна соответствовать требованиям ГОСТа 7000. Первичная упаковка и маркировка продукции должна соответствовать требованиям ГОСТа 13827.

Помимо качества, большое влияние на уровень конкурентоспособности продукции оказывают цены. Для того, чтобы продукция предприятия пользовалась спросом, она должна быть не только качественной, но и иметь приемлемые для покупателей цены.

Продукция фабрики является дорогой из-за высокой себестоимости. Однако предприятие может пойти на компромисс в удовлетворении требований покупателей.

**2.2. Анализ результатов технического состояния и развития предприятия.**

**2.2.1. Анализ организационно-технического уровня производства.**

Организационно-технический уровень производства характеризуется степенью совершенства используемых на предприятии машин, оборудования, уровнем технических процессов, состоянием организации труда и производства, уровнем эффективности принимаемых методов управления, использованием в производстве достижений науки, техники, уровнем качества выпускаемой продукции.

*Таблица 2.2.1. Анализ состояния технического уровня машин, оборудования и транспортных средств.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **На начало года** | **На конец года** | **Отклонение**  **(+;-)** |
| 1. Первоначальная стоимость машин, оборудования, транспортных средств, тыс. руб. 2. Износ машин, оборудования, транспортных средств, тыс. руб. 3. Стоимость машин, оборудования, транспортных средств, поступивших в течение года, тыс. руб. 4. Уровень износа машин, оборудования, транспортных средств, % 5. Уровень обновляемости машин, оборудования, транспортных средств в течение года, % | 1442  1391  -  96,5  - | 1498  1427  56  95,3  3,7 | +56  +36  +56  -1,2  +3,7 |

Как видно из таблицы 2.2.1. первоначальная стоимость машин, оборудования, транспортных средств на конец года составила 1498 тысяч рублей, что выше первоначальной стоимости на начало года на 56 тыс. рублей.

Износ машин, оборудования, транспортных средств на конец года увеличился на 36 тыс. руб. и составил 1427 тыс. руб.

Однако, уровень износа на конец года составил 95,3%, что ниже уровня износа на начало года на 1,2%.

Такое увеличение первоначальной стоимости машин, оборудования, транспортных средств и снижение уровня их износа связано с внедрением в производство новых машин, оборудования, транспортных средств на 56 тыс. руб.

Уровень обновляемости составил 3,7%.

Таблица 2.2.2. Анализ фондовооруженности труда

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | Показатели | **1999 год** | **2000 год** | **Отклонение** | |
| **+;-** | **%** |
| 1.  2.  3. | Стоимость промышленно-производственных фондов, тыс. руб.  Среднесписочная численность рабочих, чел.  Фондовооруженность труда, руб. | 10110  120  84,3 | 10182  163  62,5 | +72  +43  -21,8 | 0,7  35,8  -25,9 |

Показатель фондовооруженности труда показывает в какой степени рабочие обеспечены средствами труда. Чем больше вооруженность работника основными фондами, тем больше при прочих равных условиях его производительность.

Данные таблицы 2.2.2. показывают, что в 2000 году у предприятия наблюдается снижение фондовооруженности труда на 25,9% это произошло за счет увеличения среднесписочной численности рабочих на 35,8%.

**2.2.2. Анализ состояния и движения основных фондов.**

Основные фонды (ОФ) - это часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, переносит свою стоимость на производимый с ее помощью продукт по частям и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов.

В зависимости от назначения ОФ делятся на основные производственные и основные непроизводственные.

По степени участия в производственном процессе ОФ делятся на активные (машины, оборудование) и пассивные (здания, сооружения).

Важное значение имеет анализ движения и технического состояния ОФ, для этого рассчитываются следующие показатели:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент  обновления | = | стоимость введения ОФ  стоимость ОФ на конец года | × | 100% |

Показывает величины, введенные в действие за тот или иной период.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент  выбытия | = | стоимость выбывших ОФ  стоимость ОФ на начало года | × | 100% |

Показывает долю ОФ, ежегодно выбывающих из производства.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент  износа | = | сумма износа ОФ  первоначальная стоимость ОФ на соответствующую дату | × | 100% |

Показывает долю перенесенной стоимости ОФ в их первоначальную стоимость на начало года или конец отчетного года.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент  годности | = | остаточная стоимость ОФ  первоначальная стоимость ОФ | × | 100% |

Показывает долю еще неперенесенной стоимости ОФ в их первоначальную стоимость.

*Таблица 2.2.2.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Виды основных фондов** | **Наличие на начало года** | | **В отчетном году, тыс. руб.** | | **Наличие на конец года** | | **Изменение за отчетный год** | |
| **сумма, тыс. руб.** | **удельный вес в общей стоимости ОФ, %** | **поступило** | **выбыло** | **сумма, тыс. руб.** | **удельный вес в общей стоимости ОФ, %** | **абсолютные величины, тыс. руб.** | **темпы прироста относительно прошлого года, %** |
| I. Основные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Здания | 8338 | 82,4 | - | - | 8338 | 81,4 | - | - |
| 2. Сооружения | 258 | 2,5 | - | - | 258 | 2,5 | - | - |
| 3. Машины и оборудование | 821 | 8,1 | 36 | - | 857 | 8,4 | +36 | 4,4 |
| 4. Транспортные средства | 621 | 6,2 | 20 | - | 641 | 6,3 | +20 | 3,2 |
| 5. Производственный и хозяйственный инвентарь | 86 | 0,8 | 57 | - | 143 | 1,4 | +57 | 66,3 |
| 6. Другие виды основных средств | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Итого: | 10124 | 100 | 113 | - | 10237 | 100 | +113 | 1,1 |

Данные таблицы 2.2.2. показывают, что наибольшую долю в общей стоимости ОФ, как на начало, так и на конец года занимают здания. Их удельный вес в общей стоимости составляет: на начало года - 82,4%; на конец года - 81,4%

*Таблица 2.2.3. Состояние и движение ОФ*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1999 год** | **2000 год** | **Отклонение, (+;-)** |
| 1. ОФ на начало года | 10094 | 10124 | +30 |
| 2. Ввод в действие ОФ | 30 | 113 | +83 |
| 3. Выбытие ОФ | - | - | - |
| 4. ОФ на конец года | 10124 | 10237 | +113 |
| 5. Среднегодовая стоимость ОФ | 10110 | 10182 | +72 |
| 6. Износ ОФ | 8545 | 8719 | +174 |
| 7. Остаточная стоимость ОФ | 1549 | 1405 | -144 |
| 8. Коэффициент годности | 15,3 | 13,9 | -1,4 |
| 9. Коэффициент износа | 84,7 | 86,1 | +1,4 |
| 10. Коэффициент обновления | 0,30 | 1,1 | +0,8 |
| 11. Коэффициент выбытия | - | - | - |

Данные таблицы 2.2.3. показывают, что стоимость ОФ на конец 2000 года составила 10237 тыс. руб., что выше 1999 года на 113 тыс. рублей. Это связано с вводом в действие новых машин и оборудования на 36 тыс. руб.; транспортных средств на 20 тыс. руб. и производственного и хозяйственного инвентаря на 57 тыс. рублей. Коэффициент обновления составил 1,1%. В результате ввода новых ОФ увеличилась и среднегодовая стоимость ОФ на 72 тыс. рублей.

Остаточная стоимость ОФ в 2000 году составила 1405 тыс. руб., что ниже 1999 года на 114 тыс. рублей. Такое снижение остаточной стоимости связано с увеличением износа ОФ в 2000 году по сравнению с 1999 годом на 174 тыс. рублей.

Коэффициент годности в 2000 году соответственно снизился на 1,4%.

Увеличение износа ОФ связано с их устареванием как морально, так и физически.

Различают полный и частичный износ ОФ. При полном износе действующие фонды ликвидируются и заменяются новыми. Частичный износ преодолевается ремонтом.

В современных условиях все большее значение приобретает учет морального износа. Появление новых, более совершенных видов оборудования с повышенной производительностью, лучшими условиями обслуживания и эксплуатации часто делает экономически целесообразным замену старых ОФ еще до их физического износа. Несвоевременная замена морально устаревшей техники приводит к тому, что на ней производится более дорогая и худшего качества продукции по сравнению с изготовляемой на более совершенных машинах и оборудовании. Это совершенно недопустимо в условиях рыночной конкуренции.

**2.2.3. Анализ использования ОФ.**

Для обобщающей характеристики использования ОФ служат показатели фондоотдачи и фондоемкости.

|  |  |
| --- | --- |
| ФО= | Объем товарной, валовой или реализованной продукции |
| Среднегодовая стоимость ОФ |

Показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на ОФ, т.е. эффективность вложения этих средств.

Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость

|  |  |
| --- | --- |
| ФЁ= | Среднегодовая стоимость ОФ |
| Объем товарной, валовой или реализованной продукции |

Показывает стоимость ОФ, необходимую для производства единицы продукции.

*Таблица 2.2.4. Использование ОФ*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1999 год** | **2000 год** | **Отклонение** | |
| +; - | % |
| 1. Объем товарной продукции, тыс. руб. | 11307 | 15953 | 15953 | 41,1 |
| 2. Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб. | 10110 | 10182 | 10182 | 1,7 |
| 3. Фондоотдача, руб. | 1,1 | 1,6 | 1,6 | 45,5 |
| 4. Фондоемкость, руб. | 0,9 | 0,6 | 0,6 | -33,3 |

ФО1999==1,1 руб.



1. Влияние объема товарной продукции на увеличение фондоотдачи

ФО’==1,6 руб.



1,6 - 1,1=0,5 руб.

2. Влияние среднегодовой стоимости ОФ на увеличение фондоотдачи.

ФО2000==1,6 руб.



1,6-1,6=0

В результате увеличения объема товарной продукции в 2000 году по сравнению с 1999 годом на 4646 тыс. руб. или на 41,1%, фондоотдача увеличилась на 0,5 рублей.

В результате увеличения среднегодовой стоимости ОФ на 72 тыс. руб. или на 1,7%, фондоотдача не изменилась.

Таким образом, основное влияние на увеличение фондоотдачи оказал рост объема товарной продукции.

Так как фондоемкость является обратным показателем фондоотдачи, то влияние на его изменение будет аналогичное, т.е. снижение фондоемкости на 0,3 рубля произошло за счет увеличения объема товарной продукции.

Рост показателя фондоотдачи и снижение фондоемкости свидетельствует об эффективном использовании ОФ.

**2.3. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия.**

**2.3.1. Анализ использования трудовых ресурсов.**

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями, навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспечения предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин и механизмов и как результат - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

*Таблица 2.3.1. Использование трудовых ресурсов на МФНМ*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1999 год** | **2000 год** | **Отклонение** | |
| **абсолютное** | **относительное** |
| 1. Товарная продукция, тыс. руб. | 11307 | 15953 | +4646 | 41,1 |
| 2. Среднесписочная численность ППП, чел,  в том числе рабочих | 155  120 | 198  163 | +43  +43 | 27,7  35,8 |
| 3. Удельный вес рабочих в общей численности работающих, % | 77,4 | 82,3 | +4,9 | 6,3 |
| 4. Среднегодовая выработка на 1-го работающего, руб. | 72948 | 80571 | +7587 | 10,4 |
| 5. Среднегодовая выработка на 1-го рабочего, руб. | 94225 | 97871 | +3646 | 3,9 |
| 6. Общее число отработанных человеко-дней. | 29897 | 39842 | +9945 | 33,3 |
| 7. Общее число отработанных человеко-часов. | 194333 | 278895 | +84562 | 43,5 |
| 8. Среднее количество дней, отработанных одним рабочим. | 193 | 201 | +8 | 41,1 |
| 9. Средняя продолжительность рабочего дня, часы. | 6 | 7 | +1 | 16,7 |
| 10. Среднечасовая выработка 1-го рабочего, руб. | 58,2 | 57,2 | -1 | -1,7 |

Данные таблицы 2.3.1. показывают, что среднесписочная численность ППП в целом за 2000 год увеличилась на 43 человека или на 27,7% и составила 193 человека. Значительную долю в общей численности работающих на предприятии составляют рабочие. В результате увеличения общей численности рабочих в 2000 году по сравнению 1999 годом на 43 человека или на 35,8%, их доля в общей численности работающих составила 82,3%, что выше 1999 года на 6,3%.

Среднегодовая выработка на 1-го рабочего в отчетном году также превышает выработку прошлого года на 3946 рублей или на 3,9% и составляет 97871 рубль. Общее число отработанных человеко-дней в 2000 году составляет 39842, что на 9945 дней или 33,3% выше отработанных человеко-дней 1999 года.

Произошло также увеличение общего числа отработанных человеко-часов. В 2000 году это число составляет 278895, что выше 1999 года на 84562 часа или на 43,5%.

Кроме того, увеличилось среднее количество дней, отработанных одним рабочим. В 2000 году оно составило 201 день, что выше 1999 года на 8 дней или на 4,1%.

Средняя продолжительность рабочего дня также увеличилась на 1 час или на 16,7% и составила 7 часов.

Однако среднечасовая выработка 1-го рабочего в 2000 году по сравнению с 1999 годом уменьшилась на 1 рубль или на 1,7% и составила 57,2% рубля.

**2.3.2. Анализ производительности труда.**

Одной из основных проблем повышения эффективности промышленного производства является обеспечение роста производительности труда.

Производительность труда - это интенсивность, плодотворность конкретного труда, производящего в единицу времени определенное количество продукции, или затраты труда на производство единицы продукции.

При повышении производительности труда создается большое количество продукции в единицу времени и затрачивается меньше рабочего времени на производство единицы продукции.

Производительность труда может рассчитываться в целом по народному хозяйству, т.е. на макроуровне, и по предприятию, отдельному работнику.

При анализе и планировании деятельности промышленного предприятия, а также для оценки производительности живого труда используется трудоемкость и выработка.

Трудоемкость - это затраты рабочего времени на единицу продукции или на весь объем изготовленной продукции. Трудоемкость может быть нормативной, фактической и плановой.

Выработка - основной показатель производительности труда, характеризующий количество или стоимость произведенной продукции, приходящейся на единицу времени или одного среднесписочного работника.

На уровень производительности труда влияют различные факторы: повышение технического уровня производства; совершенствование управления и организации производства и труда; изменение объема и структуры производства; снижение доли продукции, конкурентоспособность которой падает, и повышение удельного веса высокорентабельной продукции; изменение удельного веса полуфабрикатов собственного производства и кооперированных поставок; общеэкономические факторы, предусматривающие материальную заинтересованность работников предприятия в результате своего труда, повышение уровня рентабельности производства и продукции, обеспечение благоприятных финансовых, плановых и других стимулов повышения производительности труда.

*Таблица 2.3.2. Анализ производительности труда*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Показатели** | **1999 год** | **2000 год** | **% выполнения** | **Отклонение** | |
| **сумма, тыс.руб.** | **%** |
| 1. | Выпуск продукции, тыс. руб. | 11307 | 15953 | 141,1 | +4646 | 41,1 |
| 2. | Среднесписочная численность персонала, чел.  в том числе рабочих | 155  120 | 198  163 | 127,7  135,8 | +43  +43 | 27,7  35,8 |
| 3. | Среднегодовая выработка, тыс. руб.  в том числе на одного работающего  на одного рабочего | 72,9  94,2 | 80,6  97,9 | 110,6  103,9 | +7,7  +3,7 | 10,6  3,9 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го работающего | = | Выпуск продукции |
| среднесписочная численность персонала |

Среднегодовая выработка 2000г.= =72,9



1. Влияние выпуска продукции на изменение среднегодовой выработки на 1-го работающего.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го работающего | = | тыс. руб. |

102,9-72,9=30 тыс. руб.

В результате увеличения выпуска продукции в 2000 году по сравнению с 1999 годом на 4646 тыс. руб. или на 41,1%, среднегодовая выработка на 1-го работающего увеличилась на 30 тыс. руб. и составила 102,9 тыс. рублей.

2. Влияние среднесписочной численности персонала на изменение среднегодовой выработки на 1-го работающего.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го работающего | = | тыс. руб. |

80,6-102,9= -22,3 тыс. руб.

В результате увеличения среднесписочной численности в 2000 г. по сравнению с 1999г. на 43 человека или на 27,7%, среднегодовая выработка на 1-го работающего уменьшилась на 22,3 тыс. руб. и составила 80,6 тыс. руб.

Совокупное влияние 30-22,3=7,7

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го рабочего | = | Выпуск продукции |
| среднесписочная численность рабочих |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го рабочего в 1999г. | = | тыс. руб. |

1. Влияние выпуска продукции на изменение среднегодовой выработки на 1-го рабочего

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го рабочего | = | тыс. руб. |

132,9-94,2=38,7 тыс. руб.

В результате увеличения выпуска продукции в 2000г. по сравнению с 1999г. на 4646 тыс. руб. или на 41,1% среднегодовая выработка на 1-го рабочего увеличилась на 38,7 тыс. руб. и составила 132,9 тыс. руб.

2. Влияние среднесписочной численности рабочих на изменение среднегодовой выработки на 1-го рабочего

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Среднегодовая выработка на 1-го рабочего | = | тыс. руб. |

97,9-132,9= -35 тыс. руб.

В результате увеличения среднесписочной численности рабочих в 2000г. по сравнению с 1999г. на 43 человека или на 35,8%, среднегодовая выработка на 1-го рабочего уменьшилась на 35 тыс. руб. и составила 97,9 тыс. руб.

Совокупное влияние: 38,7-35=3,7

**2.3.3. Анализ динамики заработной платы.**

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии, уровня производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

В связи с этим анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большое значение.

*Таблица 2.3.3. Анализ фонда заработной платы.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид оплаты** | **Сумма зарплаты, тыс. руб.** | | |
| **1999 год.** | **2000 год.** | **Отклонение +; -** |
| 1. Переменная часть оплаты труда рабочих  1.1. По сдельным расценкам  1.2. Премии за производственные результаты | 609  500  109 | 970  820  150 | +361  +320  +41 |
| 2. Постоянная часть оплаты труда рабочих  2.1. Повременная часть оплаты труда рабочих  2.2. Доплаты  2.2.1. За сверхурочное время работы  2.2.2. За стаж работы  2.2.3. За простои по вине предприятия | 600  600  -  -  -  - | 1052  1052  -  -  -  - | +452  +452  -  -  -  - |
| 3. Всего оплаты труда рабочих без отпускных | 1209 | 2022 | +813 |
| 4. Оплата отпусков рабочих  4.1. Относящаяся к переменной части  4.2. Относящаяся к постоянной части | 195  57  138 | 280  90  190 | +85  +33  +52 |
| 5. Оплата труда служащих | 419 | 426 | +7 |
| 6. Общий фонд заработной платы  В том числе:  переменная часть  постоянная часть | 1823  657  1166 | 2728  1060  1668 | +905  +403  +502 |
| 7. Удельный вес в общем фонде заработной плате, %  переменной части  постоянной части | 36,0  64,0 | 38,9  61,1 | +2,9  -2,9 |

Данные таблицы 2.3.3. показывают, что в 2000 году по сравнению с 1999 годом повременная часть оплаты труда увеличилась на 361 тыс. руб.

Постоянная часть оплаты труда также значительно увеличилась и составила 1052 тыс. руб., что выше 1999 года на 452 тыс. руб.

Как видно из таблицы, все виды доплат у предприятия отсутствуют как в 1999 году, так и в 2000 году.

Оплата труда служащих в 2000 году составила 426 тыс. руб., что выше 1999 года на 7 тыс. руб..

Общий фонд заработной платы в 2000 году составил 2728 тыс. руб., что выше 1999 года на 905 тыс. руб.

Увеличение фонда заработной платы свидетельствует о более эффективной работе предприятия в 2000 году по сравнению с 1999 годом. В 1999 году предприятие простаивало из-за отсутствия спроса на продукцию. В 2000 году простоев в работе предприятия не было в результате чего увеличился объем выпущенной продукции на 41,1%, а в результате этого и фонд заработной платы.

Доля отклонения фонда заработной платы отчетного года с учетом выпуска продукции составляет

ФЗП = 2728 – (657 \* 1,411 + 1166) = 635 тыс. руб.

При расчете относительного отклонения по фонду заработной платы можно использовать поправочный коэффициент, который отражает удельный вес переменной заработной платы в общем объеме

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ФЗП = 2728 – ( 1823 \* | 100% + (41,1 \* 0,36) | = 635 тыс. руб. |
| 100% |

Следовательно на данном предприятии имеется относительный перерасход в использовании фонда заработной платы в размере 635 тыс. руб.

**2.4. Анализ использования материальных ресурсов предприятия и состояние запасов.**

**2.4.1. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.**

Рост эффективности использования материалов, сырья, топлива определяется в сравнении с нормами с плановым заданием или с показателями прошлого периода.

На основе этих данных можно подсчитать количество дополнительно изготовленной продукции и сэкономленных материалов.

Эффективность материалов по экономии материальных ресурсов выражается также в снижении себестоимости и трудоемкости готовых изделий, в уменьшении капитальных вложений и других затрат на производство готовой продукции.

Анализируя эффективность использования материальных ресурсов, обязательно следует выявить как соблюдается запланированная материалоемкость продукции.

Материалоемкость – лимит материальных затрат. Она рассчитывается отношением суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции и показывает, сколько материальных затрат необходимо произвести или фактически приходится на производство единицы продукции.

При анализе используется и другой показатель использования материалов – материалоотдача. Она определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат и показывает сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов.

*Таблица 2.4.1. Анализ использования материальных ресурсов.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды материальных ресурсов** | **Расход материальных ресурсов, тыс. руб.** | | **Отклонение (+;-)** |
| **1999 год** | **2000 год** |
| 1. Сырье и основные материалы 2. Вспомогательные материалы 3. Топливо 4. Запасные части 5. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы | 6338  160  528  12  38 | 9957  2736  663  47  162 | +3619  +2576  +135  +35  +124 |
| ВСЕГО | 7076 | 13565 | +6489 |

Данные таблицы 2.4.1. показывают, что общий расход материальных ресурсов за 2000 год в целом составил 13565 тыс. руб., что на 6489 тыс. руб. Больше чем в 1999 году. Увеличение расхода произошло по всем видам материальных ресурсов, что связано с увеличением объема выпущенной продукции в 2000 году по сравнению с 1999 на 4646 тыс. руб. В результате более эффективной работы предприятия.

*Таблица 2.4.2. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1999 год** | **2000 год** | **Отклонение** | |
| **(+;-)** | **%** |
| 1. Расход материальных ресурсов, тыс. руб. 2. Объем выпущенной продукции, тыс. руб. 3. Материалоемкость, руб. 4. Материалоотдача, руб. | 7076  11307  0,6  1,6 | 13565  15953  0,9  1,2 | +6489  +4646  +0,3  -0,4 | 91,7  41,1  50,0  -25,0 |

Из таблицы 2.4.2. видно, что материалоемкость продукции в 2000 году увеличилось на 0,3 руб. или на 50% по сравнению с 1999 годом, что связано с увеличением расхода материальных ресурсов. Материалоотдача, как обратный показатель материалоемкости снизилась на 0,4 руб. или на 25% и составила 1,2 руб. Такое снижение материалоотдачи и увеличение материалоемкости свидетельствует о неэффективном и нерациональном использовании материальных ресурсов на предприятии, что может привести к повышению себестоимости выпускаемой продукции.

**2.4.2. Анализ состояния запасов материальных ресурсов.**

Для обеспечения непрерывного характера производства необходимо наличие запасов. Запасы представляют собой остатки материальных ресурсов на предприятии, сохраняемые для отдельных целей.

Состояние запасов материальных ресурсов анализируются на основе сопоставления потребности в них и фактическом наличии. Они рассчитываются в натуральных, условно-натуральных, стоимостных единицах. Запасы материальных ресурсов обеспечивают непрерывность и своевременность технико-экономической деятельности предприятия. Общая характеристика использования материальных ресурсов может быть полной только с учетом анализа правильного применения норм списания результатов инвентаризации и строгого соблюдения договоров о полной материальной ответственности.

# *Таблица 2.4.3. Анализ состояния запасов материальных ресурсов*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Сырье** | **Единица измерения** | **Среднесуточный расход** | **Фактический запас** | | **Норма запаса, дни** | | **Отклонение от максимальной нормы** | |
| **Кг; п.м.** | **дни** | **максимальная** | **минимальная** | **дни** | **Кг; п.м.** |
| Вата  Пряжа  Наполнитель  Бязь  Тик  Лоскут | Кг.  Кг.  Кг.  Р-м  Р-м  Кг. | 3420  184  109  16  102  1275 | 6840  552  218  32  204  6375 | 2  3  2  2  2  5 | 66  22  5  5  5  10 | 22  11  3  3  3  7 | 64  19  3  3  3  5 | 218880  3496  327  48  306  6375 |

Фабрика должна иметь трехмесячный запас сырья однако, как показывают данные таблицы 2.4.3., фактический запас всех видов сырья намного ниже нормативного. Это связано с сезонностью производства продукции, а также с отсутствием денежных средств и тяжелым финансовым положением предприятия. В результате этого запасы в основном рассчитаны на 2 дня запасные части, вспомогательные материалы и топливо закупается по мере необходимости.

**2.5. Анализ затрат на производство продукции.**

Важным показателем, характеризующим работу промышленных предприятий, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Планирование и учет себестоимости на предприятиях ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов.

Элементы затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств, прочие затраты.

Основные статьи калькуляции: сырье и материалы, возвратные отходы (вычитаются), покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, основная и дополнительная зарплата производственных рабочих, отчисления на социальное и медицинское страхование производственных рабочих, расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общепроизводственные расходы, потери от брака, прочие производственные расходы, коммерческие расходы.

# *Таблица 2.5.1. Затраты на производство продукции*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Элементы затрат** | **Сумма, тыс. руб.** | | | **Структура затрат, %** | | |
| **1999 год** | **2000 год** | **+; -** | **1999 год** | **2000 год** | **+;-** |
| Материальные затраты  Заработная плата  Отчисления на социальные нужды  Амортизация основных средств  Прочие производственные расходы | 7076  1823  711  36  228 | 13565  2728  925  34  400 | +6489  +905  +214  -2  +172 | 68,2  17,6  6,9  0,3  2,2 | 74,9  15,1  5,1  0,2  2,2 | +6,7  -2,5  -1,8  -0,1  - |
| Итого производственных затрат | 10121 | 17652 | +7531 | 97,6 | 97,4 | -0,2 |
| Коммерческие расходы | 247 | 467 | +220 | 2,4 | 2,6 | +0,2 |
| Полная себестоимость  в том числе:  переменные расходы  постоянные расходы | 10368  7258  3110 | 18368  12683  5436 | +7751  +5425  +2326 | 100  70  30 | 100  70  30 | -  -  - |

18119 / 10368 \* 100% = 174,8

Затраты предприятия в 2000 году по сравнению с 1999 годом выше на 74,8% или на 7751 тыс. руб.

Как видно из таблицы у предприятия наблюдается перерасход по всем видам затрат, особенно по материальным затратам.

Сумма материальных затрат в 2000 году составила 13565 тыс. руб., что выше 1999 года на 6489 тыс. руб.

Также увеличилась сумма, как переменных расходов, так и постоянных. Сумма переменных затрат составила 12683 тыс. руб., что на 5425 тыс. руб. выше 1999 года.

Сумма постоянных затрат в 2000 году составила 5436 тыс. руб., что выше 1999 года на 2326 тыс. руб.

Изменилась несколько структура затрат: доля материальных затрат увеличилась на 6,7%, доля коммерческих расходов на 0,2%. Доля зарплаты уменьшилась на 2,5%, доля амортизации на 0,1%.

Рост суммы затрат связан с увеличением объема выпущенной продукции.

7258 \* 1,411 + 3110 – 10368 = 2983 тыс. руб.

В связи с увеличением объема выпущенной продукции на 41,1%, сумма затрат возросла на 2983 тыс. руб.

##### Вывод по главе 2.

По приведенному анализу финансово-хозяйственного состояния Михайловской фабрики нетканых материалов, можно сделать вывод, что как в 1999 году, так и в 2000 фабрика является неплатежеспособным и неустойчивым предприятием.

Анализ производственных результатов работы показал, что выпускаемая фабрикой продукция пользуется сезонным спросом. Наиболее благоприятный период для предприятия наступает зимой и осенью. Летом же продукция не пользуется спросом и в результате этого предприятие выполняет лишь незначительные заказы.

В результате сезонного спроса на продукцию, а также в связи с тяжелым финансовым положением и отсутствием денежных средств фактический запас сырья на фабрике рассчитан на 3 дня. Нормативный же запас должен составлять 3 месяца.

В результате отсутствия спроса на продукцию, часть оборудования простаивает, т.к. предприятие работает только в 2 смены, хотя количество установленного оборудования предусмотрено для работы в 3 смены.

Следует отметить, что продукция фабрики является качественной, т.е. полностью соответствует всем требованиям стандартов и технических условий.

В результате строгого контроля за качеством продукции, предприятие добилось того, что в течение 2000 года не по одному из видов продукции претензий не поступало.

Анализ результатов технического состояния и развития показал, что в целом предприятие обеспечено всеми необходимыми основными фондами (зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием, транспортными средствами) для своей деятельности. Наибольший удельный вес в общей стоимости основных фондов занимают здания – 81,4%.

Машины и оборудование имеющиеся на предприятии устарели как морально так и физически. Уровень износа составил 95,3%. В течение 2000 года предприятие внедрило в производство новых машин, оборудования и транспортных средств на сумму 56 тыс. руб. Уровень обновляемости составил только 3,7%.

Коэффициент износа ОФ в 2000 году составил 86,1%, что выше на 1,4% 1999 года.

Коэффициент годности наоборот снизился на 1,4% и составил 13,9%.

Объем выпущенной продукции в 2000 году по сравнению с 1999 годом возрос на 41,1%. В результате этого увеличилась фондоотдача на 45,5%, а фондоемкость, как обратный показатель фондоотдачи, снизилась на 33,3%.

Рост фондоотдачи и снижение фондоемкости свидетельствует об эффективном использовании основных фондов на предприятии.

Анализ использования трудовых ресурсов показал, что в целом за 2000 год на предприятии наблюдается полное использование трудовых ресурсов.

Произошло увеличение среднесписочной численности на 35,8%.

Среднегодовая выработка на одного рабочего возросла на 3,9%; среднегодовая выработка на одного работающего возросла на 10,6%. Кроме того, увеличилось общее число отработанных человеко-дней на 33,3%; общее число отработанных человеко-часов – на 43,5%.

Среднее количество дней, отработанных одним рабочим увеличилось на 4,1%.

Средняя продолжительность рабочего дня увеличилась на 16,7%.

В результате увеличения среднесписочной численности ППП на 35,8%, а также в результате увеличения объема выпущенной продукции на 41,1%, возрос фонд заработной платы на 49,6%.

В целом у предприятия наблюдается относительный перерасход в использовании фонда заработной платы в размере 635 тыс. руб.

Увеличение объема выпущенной продукции повлияло также и на увеличение расхода материальных ресурсов. За 2000 год у предприятия наблюдается увеличение расхода по всем видам материальных ресурсов.

Материалоемкость продукции в 2000 году увеличилась на 50%, а материалоотдача, как обратный показатель, уменьшилась на 25%. Это свидетельствует о неэффективном и нерациональном использовании материальных ресурсов на фабрике.

Рост объема выпущенной продукции повлиял также на увеличение затрат на производство продукции.

В связи с увеличением объема выпущенной продукции на 41,1%, сумма затрат возросла на 2983 тыс. руб.

Проанализировав всю финансово-хозяйственную деятельность фабрики нетканых материалов, можно сделать вывод, что в 2000 году предприятие работает более эффективно по сравнению с 1999 годом. Об этом свидетельствует все рассмотренные выше показатели.

Если в 1999 году в работе предприятия наблюдались простои из-за отсутствия спроса на продукцию, то в 2000 году заказав на продукцию фабрики было больше, поэтому простоев в работе не было. В результате этого увеличился объем выпущенной продукции, который в значительной степени повлиял на увеличение всех рассмотренных выше показателей.

**3. Мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.**

**3.1. Варианты дальнейшего использования имущества предприятия.**

В самом начале экономических реформ еще в 1991 году приказом Российского государственного концерна по производству текстильной продукции было ликвидировано государственное предприятие Михайловская фабрика нетканых материалов. Для того, чтобы сохранить производство, рабочие места, трудовой коллектив, комитет по управлению государственным имуществом Рязанской области принял на себя обязанности арендодателя государственного имущества и передал имущество в аренду трудовому коллективу фабрики. Затем на основании Указа Президента России от 14 октября 1992 года №1230 создал общество с ограниченной ответственностью «Михайловская фабрика нетканых материалов», с которым договор аренды и был перезаключен.

В соответствии с договором аренды ООО «Михайловская фабрика нетканых материалов» обязалось использовать государственное имущество по назначению, сохранять его в рабочем состоянии и своевременно платить арендную плату.

На протяжении всего этого периода фабрика систематически нарушала договор аренды в части внесения арендной платы. За весь период аренды оплачено менее 3% начисленной арендной платы, да и то по взаимозачету, а не «живыми» деньгами, чем был нанесен урон областному бюджету.

Традиционно фабрика выпускала нетканые материалы – такие, как настилы для одеял и одеяла, ватин прошивной и иглопробивной, матрацы, подушки и др.

Оставшись без сырьевой базы Узбекистана и Таджикистана из-за разрушившихся хозяйственных связей, фабрика испытывала большие финансовые трудности, необходимо было выработать новые экономические и организационные методы работы.

На совещаниях в комитете по управлению государственным имуществом руководство фабрики неоднократно давало доверие, что найдут пути вывода фабрики из сложного финансового положения, в том числе за счет удешевления сырьевой базы – используя переработку утильсырья, увеличения рынка сбыта, повышение эффективности используемых площадей путем приобретения и установки оборудования для переработки хлопкосодержащего утильсырья в сырьевую смесь и ряд других мер.

Было сделано немало: из вторичного сырья выпускался ватин для пошива одежды военнослужащих, сельхозработников, работников Севера.

Однако этих мер оказалось недостаточно, чтобы решить проблему финансовой устойчивости фабрики.

Комитет неоднократно переносил сроки взыскания задолженности по арендной плате на более поздний срок. Дважды обращались с иском в арбитражный суд, и дважды арбитражный суд выносил решение о взыскании задолженности по арендной плате, но и решения суда до настоящего времени так и не исполнены.

Проанализировав всю финансово-хозяйственную деятельность фабрики, можно предложить следующие варианты дальнейшего использования имущества:

* создание областного государственного унитарного предприятия;
* передача в аренду другому арендатору;
* передача в муниципальную собственность Михайловского района;
* создание на базе имущественного комплекса акционерного общества со 100% участием области;
* продажа на конкурсе с инвестиционными и социальными условиями.

Но, учитывая необходимость сохранения рабочих мест, на фабрике трудятся порядка 200 человек, наиболее приемлемым решением вопроса дальнейшего использования имущественного комплекса будет создание на его базе акционерного общества со 100% государственной собственностью с возможностью последующей продажи 75% акций на торгах с инвестиционными условиями.

**3.2. Мероприятия по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.**

Анализ финансово-хозяйственной деятельности Михайловской фабрики нетканых материалов показал, что общая сумма кредиторской задолженности предприятия на 1 апреля 2001 года составляет 7489 тыс. руб. Сюда относится задолженность перед персоналом организации по заработной плате, задолженность перед государственными внебюджетными фондами, задолженность перед бюджетом, задолженность перед Госкомимуществом.

Месячная сумма кредиторской задолженности без заработной платы составляет 63 тыс. руб., зарплата включена в себестоимость продукции.

Общая месячная сумма прибыли предприятия составляет 133 тыс. руб., в том числе: прибыль от реализации ватина х/б в сумме 10,2 тыс. руб.; прибыль от реализации полотна обтирочного в сумме 102,2 тыс. руб.; прибыль от реализации настилов 160см. в сумме 21,0 тыс. руб. Прибыль от реализации одеял, матрацев и подушек фабрика в настоящее время не получает в связи с отсутствием спроса на них.

Месячной суммы прибыли от реализации ватина, полотна обтирочного и настила 160 см хватит для покрытия месячной суммы кредиторской задолженности: 133 – 63 = 70 тыс. руб.

Оставшиеся 70 тыс. руб. фабрика может использовать для покрытия общей суммы кредиторской задолженности, однако данная сумма очень незначительна и поэтому предприятию предлагается следующее решение этой проблемы.

29 мая 2001 года фабрика заключила очень выгодный договор с ЗАО ТД «Тракт» (Приложение 14). Данная фирма занимается пошивом курток и костюмов ватных для Министерства внутренних дел России. Этот договор очень необходим фабрике для того, чтобы хотя бы незначительно улучшить свое финансовое положение.

Согласно этому договору фабрика обязуется поставить, а ЗАО ТД «Тракт» принять и оплатить продукцию (вату швейную) согласно спецификациям (приложениям), являющимися неотъемлемыми частями этого договора. (Приложение 15).

Поставляемый товар по своему качеству и комплектности должен соответствовать ГОСТам, ТУ.

Поставляемая по договору продукция оплачивается по договорной цене. Эта цена с НДС составляет 48,95 руб. за единицу продукции.

ЗАО ТД «Тракт» производит 100%-ную предоплату за каждую наработанную партию. Общая сумма будет составлять 890 тыс. руб. ежемесячно.

Продукция будет отгружаться покупателю на условии самовывоза в течение 3-х дней с момента оплаты. Дату прибытия продукции покупатель обязан согласовать с поставщиком. Право собственности на продукцию переходит от продавца к покупателю в момент погрузки на транспортное средство.

В случае невыполнения срока отгрузки по вине поставщика, он обязан будет оплатить штраф покупателю в размере 0,3% от суммы неотгруженной вовремя продукции за каждый день просрочки отгрузки.

Срок действия данного договора: с момента подписания до 31 декабря 2001 года. Но есть согласование, что данный договор будет продлен еще на ряд лет.

Производство настила 180 см будет осуществляться на агрегатах АЧВ-5, которые до недавнего времени простаивали в связи с отсутствием спроса на продукцию. Мощность одного агрегата составляет 500 настилов в сутки. Обеспеченность рабочей силой 100%-ная.

Для обоснования эффективности данного предложения составлена калькуляция на месячный объем производства настила 180 см.

*Таблица 3.2.1.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Элементы затрат** | **Сумма затрат, тыс. руб.** |
| * + - 1. Сырье       2. Электроэнергия и топливо       3. Транспортные расходы       4. Заработная плата       5. Социальное страхование       6. Пенсионный фонд       7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования       8. Общецеховые расходы       9. Общефабричные расходы       10. Прочие расходы       11. Внепроизводственные расходы       12. Полная себестоимость всей партии       13. Сумма реализации       14. Прибыль от реализации настилов | 554,0  4,0  3,3  82,5  4,4  24  11,6  19,3  18,7  1,5  5,6  728,9  890  161,1 |

При условии, что данная партия товара имеет цену реализации в сумме 890 тыс. руб., предприятие сможет ежемесячно получать 890 – 728,9 = 161,1 тыс. руб. прибыли. Данная сумма прибыли с учетом 70 тыс. руб. прибыли от реализации других видов продукции будет направлена на покрытие общей суммы кредиторской задолженности в размере 7489 тыс. руб.

Рассчитаем время, необходимое предприятию для погашения кредиторской задолженности

161,1 + 70 = 231 тыс. руб.

7489 / 231 = 32 месяца, что составляет 2 года 7 месяцев.

Следовательно, фабрика может погасить имеющеюся задолженность на 2 года 7 месяцев, а кредиторская задолженность, возникающая ежемесячно будет покрываться за счет суммы прибыли от реализации других видов продукции.

### Вывод по главе 3.

Фабрика нетканых материалов в настоящее время находится в очень тяжелом финансовом положении. У предприятия имеются огромные долги перед бюджетом, перед внебюджетными фондами, перед персоналом организации по заработной плате, задолженность перед Госкомимуществом.

Для того, чтобы покрыть эти долги предприятие сделало немало: расширило рынок сбыта своей продукции, повысило качество продукции, приобрело оборудование для переработки хлопкосодержащего утильсырья в сырьевую смесь, выпускала ватин для пошива одежды сельхозработников и т.д.

Однако, как показал анализ финансово-хозяйственной деятельности, этих мер оказалось недостаточно, чтобы решить проблему финансовой устойчивости, поэтому фабрика в настоящее время остается убыточным предприятием и стоит на пороге процедуры банкротства.

Для того, чтобы улучшить финансовое состояние фабрики были предложены следующие мероприятия:

* создание областного государственного унитарного предприятия;
* передача в аренду другому арендатору;
* передача в муниципальную собственность Михайловского района;
* создание на базе имущественного комплекса акционерного общества со 100%-ым участием области;
* продажа на конкурсе с инвестиционными и социальными условиями;
* покрытие долговых обязательств в сумме 7489 тыс. руб. за счет получения прибыли от увеличения объема производства настила 180 см.

**4. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.**

**4.1. Место расположения объекта.**

КО ООО «Михайловская фабрика нетканых материалов» расположена на окраине города (улица фабричная, 1). Данное предприятие специализируется на выработке различных видов нетканых изделий.

Территория фабрики граничит с жилыми домами, до ближайшего дома примерно 100 метров. Подъездные пути асфальтированы, территория фабрики также асфальтирована. Со всех сторон фабрика огорожена бетонными плитами, высотой около двух метров и шириной около полтора метра.

Как на территории фабрики, так и за ее пределами имеются зеленые насаждения.

Вода, используемая для питьевых нужд, поступает на фабрику из городской водопроводной башни. В случае пожара вода может браться из реки, которая расположена недалеко от фабрики.

На предприятии отсутствуют очистные сооружения. Часть отходов, которые возникают в процессе производства, предприятие использует, часть выводится на свалку, которая расположена на территории фабрики. Оттуда отходы поставляются на картоно-рубероидный завод.

Выбросов в водные объекты предприятие не производит (Приложение 11).

На фабрике имеется свой автопарк, который насчитывает следующие виды транспорта: Камаз 5320; ПАЗ 3205; САЗ 3502; ГАЗ 3307; ГАЗ ау 30/66; трактор МТ3.

Котельная фабрики работает на мазуте.

**4.2. Источники загрязнения на предприятии и состояние природоохранительной деятельности.**

Источники – это место возникновения загрязнения.

В КО ООО «Михайловская фабрика нетканых материалов» таких источников много: приготовительный цех; вязально-прошивный цех; цех по контролю за качеством готовой продукции; ремонтно-механический отдел; строительный отдел; транспортный отдел; котельная.

Все эти источники носят антропогенный характер, т.к. возникают в результате деятельности человека.

Приготовительный цех является источником механических и физических загрязнений: пыль и отходы от очистки сырья, повышенный шум от растрепальных агрегатов.

Вязально-прошивной цех также является источником возникновения механических и физических загрязнений: пыль и повышенный шум от вязально-прошивных агрегатов.

Цех по контролю за готовой продукцией является источником механического загрязнения – пыль.

Ремонтно-механический отдел является источником возникновения механических и физических загрязнений: стружки, железные опилки, мусор, повышенный шум от работы токарных станков.

Строительный отдел является источником возникновения механических загрязнений: древесные отходы, мусор.

Транспортный отдел является источником возникновения механических и химических загрязнений – это металлолом, свинцовые отходы, выхлопные газы автомашин.

Котельная работает на жидком топливе и является источником химического загрязнения. В воздух выбрасываются оксиды серы, оксиды углерода, оксиды азота, пятиокись ванадия (Приложение 9). Все эти вещества вместе с дождем попадают в почву и загрязняют ее. Потом они скапливаются в культурных растениях, а люди потребляют их.

Все выше перечисленные источники загрязнения воздействуют на здоровье человека.

Повышенный уровень шума вызывает головные боли, преждевременное утомление, нарушение работы органов слуха.

Пыль может вызывать затруднение дыхания и привести к легочным заболеваниям.

Выхлопные и дымовые газы вызывают патологические изменения организма.

Платы за загрязнение природной среды фабрика производит ежегодно.

В связи с тем, что у предприятия нет разрешения на выброс в атмосферу вредных веществ; оно платит по установленным нормам штрафы за фактический выброс.

Кроме того, фабрика производит плату за загрязнение атмосферы автотранспортом (Приложение 10).

В связи с отсутствием разрешения на размещение отходов, фабрика также осуществляет плату за размещение отходов (Приложение 12).

Выбросов в водные объекты предприятие не осуществляет.

**4.3. Состояние техники безопасности и охраны труда на предприятии.**

Немало важную роль на предприятии играет состояние техники безопасности и охраны труда.

Контроль и надзор за соблюдением техники безопасности осуществляет главный инженер и инженер по ТБ.

Все работники предприятия, в том числе и руководитель, проходят обучение и проверку знаний и требований охраны труда и техники безопасности в порядке, определенном Правительством РФ.

В обязательном порядке проводятся инструктажи:

1. Вводный – проводится со всеми вновь принятыми на работу.
2. Первичный – инструктаж на рабочем месте до начала производственной деятельности.
3. Повторный – проводится по программе первичного инструктажа на рабочем месте один раз в квартал.
4. Внеплановый – проводится при изменении технологического оборудования, а также при нарушении работающими требований техники безопасности, которые привели к травме, аварии, взрыву, пожару, отравлению.
5. Целевой – проводится при выполнении разовых работ, не связанных с прямыми обязанностями по специальности.

Рабочие, связанные с выполнением работ повышенной опасности, проходят периодическую проверку знаний по технике безопасности в сроки, установленные соответствующими правилами. Результаты проверки оформляются протоколом. Рабочему, успешно прошедшему проверку знаний, выдают удостоверение на право самостоятельной работы.

На фабрике ведется строгий контроль за безопасной организацией и содержанием каждого рабочего места в соответствующем порядке. На станках, приборах, агрегатах указаны опасные зоны, работают предохранительные, тормозные устройства и ограничения, системы блокировки и сигнализации, у каждого рабочего места вывешены плакаты, предупреждающие нарушение правил техники безопасности. Постоянно ведется контроль за правильным освещением рабочих мест и соблюдением температуры режима, отлажена вентиляционная система.

На предприятии рабочим выдается бесплатная спецодежда и средства индивидуальной защиты; созданы санитарно-бытовые условия, проводятся медосмотры; установлены компенсации за работу во вредных и опасных условиях труда.

За нарушение техники безопасности рабочие несут административную и дисциплинарную ответственность.

**4.4. Предложения по улучшению природоохранительной деятельности.**

В результате производственного процесса на предприятии возникают отходы, которые попадают в окружающую среду и загрязняют ее. Например, при сгорании топлива выделяются оксиды серы, оксиды азота, они реагируют с водяными парами, а потом выпадают на землю в виде ядовитых осадков.

В связи с этим фабрике необходимо переводиться на газовое отопление, которое не представляет вреда для окружающей среды, является более дешевым, что позволило бы предприятию снизить себестоимость продукции.

Также фабрике необходимо получить разрешение на выбросы в атмосферу и разработать паспорт на отходы. Это необходимо для того, чтобы у комитета природных ресурсов не было претензий к предприятию.

###### Вывод по главе 4.

В целом состояние природоохранительной деятельности на фабрике нетканых материалов удовлетворительное. Предприятие осуществляет плановые платежи за выброс в атмосферу загрязняющих веществ, за размещение отходов, за выбросы от передвижных источников. Сбросов в водные объекты предприятие не осуществляет.

Для того, чтобы улучшить состояние природоохранительной деятельности, фабрике предлагаются следующие мероприятия:

* получение разрешения на выбросы в атмосферу;
* разработка паспорта на отходы;
* перевод котельной на газообразное топливо.

#### Заключение.

В условиях рыночной экономики, для того чтобы выжить, предприятие должно быть платежеспособным и устойчивым.

Приведенный анализ финансово-хозяйственного состояния Михайловской фабрики нетканых материалов за 1999 и 2000 годы показал, что как в 1999, так и в 2000 году предприятие остается неплатежеспособным и неустойчивым. Восстановление платежеспособности за период, равный 6 месяцам невозможно, об этом свидетельствует коэффициент восстановления платежеспособности. Фабрика уже давно стоит на пороге процедуры банкротства. Отрицательное значение многих показателей носит уже постоянный характер.

Хотя в 2000 году деятельность предприятия немного улучшилась, т.к. поступало больше заказов на продукцию, в результате чего фабрика работала боле эффективно, и простоев в работе не было, как в 1999 году, однако это улучшение очень незначительное, и предприятие как было, так и остается в кризисном финансовом состоянии.

Для того, чтобы выйти из кризисного состояния и улучшить финансовое положение фабрике предлагается мероприятие по улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости и несколько вариантов дальнейшего использования имущества.

Покрытие долговых обязательств за счет получения прибыли от увеличения объема производства настила 180 см.

Хотя срок покрытия кредиторской задолженности 2 года 7 месяцев на первый взгляд может показаться большим, но это реальная возможность для предприятия не наращивать долговые обязательства, а ежемесячно уменьшать их.

Создание областного государственного унитарного предприятия.

Передача в аренду другому арендатору.

Передача в муниципальную собственность Михайловского района.

Создание на базе имущественного комплекса акционерного общества со 100%-ым участием области;

Продажа на конкурсе с инвестиционными и социальными условиями.

Однако, учитывая необходимость сохранения рабочих мест, наиболее приемлемым решением вопроса дальнейшего использования имущественного комплекса будет создание на его базе акционерного общества со 100% государственной собственностью с возможностью последующей продажи 75% акций на торгах с инвестиционными условиями.

#### Список использованной литературы

1. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997.
2. Теория экономического анализа / под ред. А.Д. Шеремета. – М.: Прогресс, 1982.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. – М.: Инфра, 1996.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ – СПб.: Питер, 2001.
5. Бердникова Г.Б. Прогнозирование экономического и социального развития. – Белгород, 1991.
6. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: ДИС, 1994.
7. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. – Ростов-на-Дону, Издательство «Феникс», 1998.
8. Экономический анализ: Ситуации, тесты, примеры, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учебное пособие / Под ред. М.И. Баханова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2000.
9. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995-1998.
10. Финансовый менеджмент / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1993.
11. Зайцев Н.Л. Экономика предприятия. Курс лекций. Москва – Новосибирск, 1999.
12. Балабанов И.Г. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1998.