

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра экономики и моделирования производственных процессов

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Выпускная квалификационная работа

(бакалаврская работа, дипломная работа (проект), магистерская диссертация)

обучающегося по направлению подготовки / по специальности
38.03.01 «Экономика», профиль Экономика предприятий и организаций
(код, наименование направления подготовки)
очной формы обучения,
группы 06001308

Макоян Левон Мгеровича
(Фамилия, имя, отчество)

Научный руководитель
к.э.н., доц. Мочалова Я.В.
(ученая степень, звание,
фамилия, инициалы)

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	6
1.1. Понятие эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	6
1.2. Факторы, влияющие на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	11
1.3. Риски в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	15
Глава 2. Анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика».....	22
2.1. Организационно – экономическая характеристика ООО «Швейно-галантерейная фабрика».....	22
2.2. Оценка производственно-хозяйственной деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика».....	45
2.3. Разработка мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	60
Заключение	67
Список использованной литературы.....	70
Приложения.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия является одной из самых важных задач. Так как от эффективности этой деятельности во многом зависят многие конечные результаты производства такие, как прибыль, рентабельность, объемы производства продукции, повышение ее качества и многие другие показатели.

Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия требует системного подхода. И должна строиться с позиции анализа целого комплекса вопросов, связанных с разработкой отдельных теоретических и практических рекомендаций по повышению эффективности производства в целом.

В современных условиях хозяйствования предприятиям крайне необходимо повышать эффективность своей производственно-хозяйственной деятельности за счет достижений научно-технического прогресса, эффективных методов хозяйствования и управления производством.

Актуальность выбранной темы также подтверждается тем, что многие экономисты в центр повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия ставят прежде всего систему технико-экономического обоснования деятельности предприятия. Именно она, по их мнению, позволит снизить производственные затраты, сократить простои оборудования, сбалансировать движение материальных потоков и позволит создать все необходимые условия для повышения прибыльности рентабельности производства.

Проблема определения эффективности и совершенствования производственно-хозяйственной деятельности вызывает значительный теоретический и практический интерес. Рассмотрение данного вопроса нашло отражение в многочисленных работах отечественных и зарубежных ученых.

Общеметодологические основы эффективного управления социально-экономическими системами заложены исследованиями А. Богданова, С. Бира, Д. Кейнса, М. Портера, Г. Минцберга, А. Пригожина, Ф. Тейлора, А. Файоля, Р. Фальмера, Г. Форда, Р. Холла, Д. Чампи, Г. Эмерсона. Большой вклад в изучение проблем повышения эффективности деятельности предприятий внесли А. Грачев, Б. Мильнер, П. Друкер, М. Алексеева, Р. Уотермен, В. Кондратьев, М. Мельник, Н. Тренев, и другие авторы.

Несмотря на выявленный интерес к названной проблематике, остаются не решенными многочисленные вопросы эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Прежде всего, следует указать на отсутствие мероприятий и направлений совершенствования производственно-хозяйственной деятельности предприятий в условиях становления рыночных условий хозяйствования и мирового финансового кризиса.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- изучить факторы, влияющие на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- рассмотреть риски в производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Швейно- галантерейная фабрика»;

- разработать мероприятия по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Объектом исследования является ООО «Швейно-галантерейная фабрика».

Предметом исследования является процесс повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Научная новизна выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили публикации отечественных и зарубежных экономистов, законодательные и нормативные документы, материалы периодической печати по тематике выпускной квалификационной работы.

Для решения поставленных вопросов использовались следующие методы: сравнительный, факторный, графический, метод экспертных оценок, абстрактно-логический, экономико-математического моделирования и другие методы научного исследования.

Информационной базой исследования послужили данные бухгалтерского учета и статистической отчетности предприятия, устав предприятия и многие другие документы.

Теоретическая значимость исследования заключается в развитии теоретических аспектов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования результатов исследования в целях прогнозирования и планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Выпускная квалификационная работа содержит введение, две главы, заключение, список использованной литературы и приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия — одна из центральных проблем экономики.

Экономическая наука определяет понятие «эффективность» как результат производственного процесса или конкретной формы хозяйствования. В общем смысле экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и произведенных затрат (в любой пропорции).

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение этого показателя должно базироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда обусловившими данный результат (12, 110-115).

По нашему мнению, под эффективностью производственно-хозяйственной деятельности следует понимать конечный положительный показатель, определяемый как соотношение результата к затратам и выражаемый в стоимостной оценке. Под положительным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия следует считать выполнение плана по прибыли. Основная прибыль на предприятии образуется от реализации продукции.

Основными задачами в области производственно-хозяйственной деятельности предприятия являются:

- 1) повышение эффективности использования бюджетных и внебюджетных средств в производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- 2) создание структур контроля эффективности затрат;
- 3) разработка и внедрение экономических механизмов в управление деятельностью административно-хозяйственных подразделений, стимулирующих эффективное использование материальных и финансовых ресурсов университета;
- 4) проведением работ по привлечению внебюджетных средств и их использования на хозяйственные нужды;
- 5) развитие и укрепление материальной базы хозяйственных служб, завершение строительства объектов производственно-хозяйственных подразделений;
- 6) модернизация имеющегося и приобретение нового оборудования;
- 7) внедрение в деятельность административно-хозяйственных подразделений прогрессивных технологий;
- 8) привлечение к производственно-хозяйственной деятельности высококвалифицированных работников.

В сферу производственно-хозяйственной деятельности предприятия включаются процессы производства, воспроизводства и обращения. Процессы производства обеспечивают реализацию задач подготовки и освоения выпуска новой продукции, изготовление промышленной продукции и выполнение услуг, техническое обслуживание производства. Работы по обновлению основных производственных фондов, расширению и техническому перевооружению предприятий, подготовке и переподготовке кадров относятся к процессам воспроизводства. Процессы обращения включают материально-техническое обслуживание и сбыт готовой продукции (23, 14-31).

Предприятие самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия,

повышения личных доходов его работников. Основу планов составляют договоры, заключаемые с потребителями продукции и услуг и поставщиками материально-технических ресурсов. Предприятие выполняет также работы и поставки для государственных нужд. При подготовке планов предприятие согласовывает в администрации города, района мероприятия, которые могут вызвать экологические, социальные, демографические и другие последствия, затрагивающие интересы населения территории.

Предприятия на основе изучения конъюнктуры рынка, возможностей потенциальных партнеров, информации о движении цен организуют материально-техническое снабжение собственного производства путем приобретения ресурсов, осуществляемого как непосредственно у потребителей, так и в организациях оптовой торговли, у посреднических организаций, на товарных биржах (46, 351-370).

Отношения предприятия с другими предприятиями, организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности строятся на основе договоров. При этом предприятия в своей деятельности должны учитывать интересы потребителей, их требования к качеству продукции, работ и услуг.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что эффективная организация производства не должна ориентироваться лишь на снижение производственных затрат, а призвана наряду с ресурсосбережением обеспечить достижение предприятием устойчивой производственной деятельности, выпуска продукции высокого качества, упрощение производственных и управленческих процедур,

сокращения длительности производственного цикла и ускорения выпуска продукции (16, 99-106).

Формирование эффективной организации производства должно базироваться на положениях, отражающих возможности воздействия организации на формирование высокого уровня эффективности во всех сферах деятельности предприятия. Характер этих положений указывает на направления работы по приведению организации производства в состояние, соответствующее требованиям повышения эффективности на современном этапе развития промышленного производства.

Анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия оценивается целой системой показателей.

Оценка эффективности производства производится по следующей формуле:

$$\text{Эффективность (производительность)} = P_e / P_z, \quad (1.1)$$

где P_e – результаты;

P_z – ресурсы (затраты).

Результативность производства как самый важный компонент для определения его эффективности не стоит истолковывать однозначно. Необходимо различать:

- конечный результат процесса производства;
- конечный народнохозяйственный результат работы предприятия или другой интеграционной структуры как первичного автономного звена экономики.

Первый – отражает материализованный результат процесса производства, что измеряется объемом продукции в натуральной и стоимостной формах;

Второй – включает не только количество изготовленной продукции, а также ее потребительскую стоимость. Конечным результатом процесса производства (производственно-хозяйственной деятельности предприятия) за определенный период времени является чистая продукция, то есть вновь

созданная стоимость, а финансовым результатом коммерческой деятельности — прибыль (прибыльность).

Производство продукции невозможно без затрат овеществленного и живого труда. Всегда и везде, в любой сфере хозяйства, для производства продукции необходимы как единовременные, так и текущие затраты. При этом величина затрат зависит от множества обстоятельств и факторов. Каждый вид продукции может быть произведен из различных видов сырья и материалов, с помощью различных технических средств, на предприятиях, различающихся по размерам, профилю, структуре, при различных формах организации труда и производства (26, 124-167).

Основная задача проблемы повышения эффективности производства заключается в том, чтобы на каждую единицу ресурсов - трудовых, материальных и финансовых - достигать максимально возможного увеличения объема производства (дохода, прибыли). Исходя из этого, единственным макроэкономическим критерием эффективности производства (деятельности) становится рост производительности общественного (живого и овеществленного) труда. Количественная определенность и содержание критерия отображаются в конкретных показателях эффективности производственно-хозяйственной и другой деятельности субъектов ведения хозяйства.

Формируя систему показателей эффективности деятельности субъектов хозяйства, целесообразно придерживаться определенных принципов, а именно:

- обеспечение органической взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности деятельности;
- отображение эффективности использования всех видов использованных ресурсов;
- возможности применения показателей эффективности в управлении разными звеньями производства на предприятии (деятельности в организации);

- выполнение ведущими показателями стимулирующей функции в процессе использования имеющихся резервов роста эффективности производства.

Экономическая эффективность в конечном итоге выражается в повышении производительности труда. Следовательно, уровень производительности труда является критерием экономической эффективности производства. Чем выше производительность труда и, следовательно, ниже издержки производства, тем выше экономическая эффективность затрат труда (39, 23-49).

В зарубежной практике как синоним термина "результативность хозяйствования" обычно применяется термин "производительность системы производства и обслуживания", когда под производительностью понимают эффективное использование ресурсов (труда, капитала, земли, материалов, энергии, информации) за производства разнообразных товаров и услуг.

Не стоит забывать также, что общая производительность системы является понятием намного шире, чем производительность труда и прибыльность производства. Наследственным признаком эффективности (производительности) может быть необходимость достижения цели производственно-хозяйственной деятельности предприятия (организации) с наименьшими расходами общественного труда или времени.

Деятельность любого предприятия связана не только с тем, чтобы организовать производство, обеспечив его необходимыми ресурсами, но и с тем, чтобы постоянно следить за текущей деятельностью предприятия, вносить коррективы в управленческие решения с целью достижения плановых результатов. Все это предполагает постоянное сравнение основных экономических и финансовых фактических результатов деятельности предприятия с заранее рассчитанными и запланированными показателями.

Эта группа показателей имеет особое значение, так как именно они применяются при решении рутинных ежедневных задач, связанных с текущей деятельностью предприятия (50, 211-230).

Процесс измерения ожидаемого или достигнутого уровня эффективности деятельности предприятия (организации) методологически связан, прежде всего, с определением соответствующего критерия и формированием соответствующей системы показателей.

Система показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности, которая построена на основании отмеченных принципов, должна включать несколько групп:

- 1) обобщающие показатели эффективности производства (деятельности);
- 2) показатели эффективности использования труда (персонала);
- 3) показатели эффективности использования производственных (основных и оборотных) фондов;
- 4) показатели эффективности использования финансовых средств (оборотных средств и инвестиций).

Каждая из этих групп включает определенное количество конкретных абсолютных или относительных показателей, что характеризуют общую эффективность ведения хозяйства или эффективность использования отдельных видов ресурсов.

Рыночная экономика по своей сущности является средством, стимулирующим рост производительности труда, всемерное повышение эффективности производства. Для правильного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности общественного производства необходимо сформулировать критерий и показатели эффективности (15, 441-449).

Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Производительность общественного труда (Побщ) измеряется отношением произведенного национального дохода (НД) к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства:

$$\text{Побщ} = \text{НД} / \text{Ч}, \quad (1.2)$$

где Побщ – производительность общественного труда;

НД – национальный доход;

Ч – средняя численность работников.

В некоторых отраслях материального производства производительность исчисляется по валовой продукции. При сопоставлении темпов роста производительности общественного труда необходимо выдержать сопоставимость показателей. Для этого национальный доход следует исчислять в сопоставимых ценах.

Повышение производительности труда зависит от экономически обоснованного распределения средств между отраслями, которые производят различные виды продукции, и выбора наиболее экономичного варианта использования средств в пределах одной отрасли производства или разных отраслей, выпускающих продукцию одинакового потребительского назначения (взаимозаменяемых продуктов). Выбор экономичного варианта внутри отрасли и оптимальное распределение средств между отраслями тесно связаны.

Расчеты общей эффективности целесообразно проводить в процессе планирования хозяйства для характеристики эффекта, который будет получен в результате выделяемых в плане капитальных вложений, а также для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат, т.е. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат. Основной показатель наиболее оптимального варианта, определяемого в результате расчетов сравнительной экономической эффективности, минимум приведенных затрат (2, 114-200).

Обобщающий показатель эффективности применяемых ресурсов предприятия (организации) можно рассчитать, пользуясь формулой:

$$\text{Эпр} = V_{\text{чп}} / \text{Чр} + (\text{Фос} + \text{Фоб}) * k, \quad (1.3)$$

где Эпр - эффективность применяемых ресурсов, то есть уровень производительности общественного (живого и овеществленного) труда;

$V_{\text{чп}}$ - объем чистой продукции предприятия;

Чр - численность работников предприятия;

Фосс - среднегодовая стоимость основных фондов по восстановительной стоимости;

Фоб - стоимость оборотных фондов предприятия;

k - коэффициент полных расходов труда, который определяется на макроуровне как отношение численности работников в сфере материального производства к объему образованного за расчетный год национального дохода и применяется для пересчета овеществленного в производственных фондах труда в среднегодовую численность работников.

Обобщающим показателем эффективности потребляемых ресурсов может быть показатель расходов на единицу товарной продукции, что будет характеризовать уровень текущих расходов на производство и сбыт изделий (уровень себестоимости).

Различают абсолютные и относительные показатели эффективности производства (13, 17-27).

К показателям абсолютной экономической эффективности относятся различные виды прибыли, представляющие собой разницу между полученным эффектом и затратами на его достижение.

Различают следующие виды прибыли:

- операционная прибыль, т.е. прибыль от экономической деятельности;
- отчётная прибыль;
- чистая прибыль, под которой понимается отчётная прибыль за вычетом налогов и иных обязательных платежей и расходов за счёт прибыли предприятия.

К показателям относительной экономической эффективности относятся показатели, представляющие собой соотношение между эффектом либо прибылью с одной стороны и затратами либо ресурсами с другой.

В качестве эффекта могут выступать следующие показатели:

- выручка от реализации;

- объём производства продукции;
- чистая продукция (производство за вычетом внутреннего потребления).

В качестве показателей затрат могут выступать себестоимость продукции, а также её элементы (материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизационные отчисления и т.п.).

В качестве ресурсов выступают показатели выручки, капитала, а также его элементов – основного, оборотного, собственного и заёмного капитала.

Наиболее используемыми показателями эффективности являются:

1. Рентабельность продаж, представляющая собой соотношение показателей прибыли и выручки от реализации продукции:

$$R_{п} = П / В, \quad (1.4)$$

где, П – показатели прибыли;

В – выручка от реализации продукции.

2. Рентабельность затрат:

$$R_{з} = П / С, \quad (1.5)$$

где, П – показатели прибыли;

С – показатели себестоимости.

3. Рентабельность капитала:

$$R_{к} = П / К, \quad (1.6)$$

где, П – показатели прибыли;

К – показатели капитала.

4. Деловая активность:

$$O_{к} = В / К, \quad (1.7)$$

где, В – выручка от реализации либо объём производства;

К – показатели капитала.

5. Затратоотдача:

$$O_{к} = В / С, \quad (1.8)$$

где, В – выручка от реализации либо объём производства;

С – показатели себестоимости.

Вместе с тем, следует отметить, что в зависимости от того, какой из типов показателей эффективности принимается во внимание, мероприятия, направленные на его повышение могут существенно различаться (28, 102-145).

Так, если необходимо повысить рентабельность продаж, то в качестве компонентов организационно-экономического механизма его повышения рассматриваются следующие мероприятия:

- выход на новые рынки, где аналогичный товар можно сбыть по более высокой цене;
- реструктуризация ассортимента, повышение удельного веса в общем объёме продаж более рентабельных товаров;
- повышение эффективности маркетинговой работы на предприятии с целью максимально полного учёта запросов потребителей целевых сегментов рынка.

При необходимости повышения рентабельности затрат в качестве элементов организационно-экономического механизма такого повышения рассматриваются:

- повышение оплаты труда, для чего необходимы два условия - рост производительности труда и максимально полная привязка динамики оплаты труда работников к динамике финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение материалоотдачи (снижение материалоемкости) выпускаемой продукции, что состоит в снижении сырьё-, энерго-, теплоёмкости выпускаемой продукции;
- повышение фондоотдачи путём повышения коэффициента сменности работы оборудования, оптимизации парка оборудования и выбора эффективной амортизационной политики.

Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия осуществляется на основе изучения, систематизации и сравнения данных бухгалтерского, статистического и оперативно-технического учета и сопоставления их с плановыми показателями.

Важнейшей частью производственно-хозяйственной деятельности предприятия является сохранение и развитие своего экономического потенциала. Такая деятельность предприятия называется инвестиционной.

Важнейшим предварительным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании и учете (36,43-44).

В связи с этим возникает необходимость конкретизации направлений действия и использования главных внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

1.2. Факторы, влияющие на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Слово «фактор» трактуется как движущая сила, совершающегося процесса или одно из его необходимых условий. В экономическом контексте под словом «фактор» понимается движущая сила, влияющая на эффективность функционирования предприятия в условиях рынка.

Уровень экономической эффективности управления производственно – хозяйственной деятельностью предприятия зависит от большого количества взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли вследствие ее технико-экономических особенностей характерны свои, специфические факторы эффективности производственных процессов (32, 331-370).

Значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства. Математическое моделирование факторной системы хозяйственной деятельности основывается на определенных экономических критериях выделения факторов как элементов факторной системы причинности, достаточной специфичности, самостоятельности существования, возможности учета и количественного измерения.

Все многочисленные факторы повышения эффективности производственно – хозяйственной деятельности предприятия можно классифицировать по трем признакам:

- 1) По источникам повышения эффективности, основными из которых является:
 - снижение трудоемкости производства продукции (работ, услуг);
 - снижение материалоемкости производства продукции (работ, услуг);
 - снижение фондоемкости производства продукции (работ, услуг);
 - снижение капиталоемкости производства продукции (работ, услуг);
 - рациональное использование производственных ресурсов;
 - экономия времени и повышение качества продукции (работ, услуг).
- 2) По основным направлениям развития и совершенствования производственного процесса, к которым можно отнести:
 - ускорение научно-технического прогресса;
 - повышение технико-экономического уровня производства;
 - совершенствование структуры производства;
 - внедрение организационных систем управления;
 - совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.
- 3) По уровню реализации в системе управления производственными процессами, в зависимости от которого факторы подразделяются на:
 - а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются:

- разработка новых видов продукции;
- механизация и автоматизация производственных процессов;
- внедрение прогрессивных технологий и новейшего оборудования;
- улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии;
- совершенствование стиля управления и др.

б) внешние факторы, основными из которых являются:

- совершенствование отраслевой структуры промышленности;
- государственная экономическая и социальная политика;
- формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие.

Следует отметить, что в современных условиях именно от государства в значительной мере зависит эффективность деятельности российских предприятий. Прежде всего, от государства зависит создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке, то есть 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 (18, 43-79).

Кроме того, выделяют ряд второстепенных факторов, оказывающих влияние на производственно-хозяйственную деятельность предприятия. К ним можно отнести следующие факторы.

По сроку воздействия на результаты производства различают факторы постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего времени. Воздействие же переменных факторов проявляется периодически, например, освоение новой техники, новых видов продукции, новой технологии производства и т.д.

Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом

результативного показателя. Интенсивные факторы характеризуют степень усилия, напряженности труда в процессе производства.

Если при анализе ставится цель измерить влияние каждого фактора на результаты хозяйственной деятельности, то их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые (24, 267-289).

Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования и т.д.). Качественные факторы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда и т.д.).

Большинство изучаемых в анализе факторов состоят из нескольких элементов. Однако, есть и такие, которые не раскладываются на составные части. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные) и простые (элементные). Примером сложного фактора является производительность труда, а простого – количество рабочих дней в отчетном периоде.

Как уже указывалось, одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель, другие – косвенное. В зависимости от этого различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называются факторами второго уровня т.д. Количество отработанных дней одним работником и среднедневная выработка – факторы второго уровня относительно валовой продукции. К факторам же третьего порядка относятся продолжительность рабочего дня и среднечасовая выработка.

Классификация факторов, исходя из анализа деятельности предприятия как хозрасчетных объектов, и совершенствования методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от

влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия и определения уровня материального стимулирования, лучше отражали собственные достижения трудовых коллективов предприятий (31, 179-190).

Совокупность факторов, влияющих на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, представлена в Приложении 5.

Основное значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать производственно-хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства.

1.3. Риски в производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Деятельность субъекта производственно-хозяйственной деятельности постоянно сопряжена с неопределенностью ситуаций, которые обуславливают принятие возможных альтернативных решений и действий в условиях риска, если риск является неотъемлемой частью жизнедеятельности любого хозяйствующего субъекта, функционирующего в условиях рыночной экономики (44, 48-67).

Риск, связанный с осуществлением производственно-хозяйственной деятельности, принято называть хозяйственным риском. В момент принятия управленческих решений относительно производственно-хозяйственной деятельности практически невозможно получить точные и полные знания об отдаленной во времени среде, в которой будет осуществляться деятельность организации, обо всех действующих или потенциально возможных внешних и внутренних факторах, оказывающих на нее влияние.

Хозяйственный риск всегда имеет место при производстве и реализации продукции или услуг, при проведении товарно-денежных и финансовых

операций, при осуществлении социально-экономических и научно-технических проектов в связи с неопределенностью и изменчивостью экономической, социально-политической и экологической среды (9, 39-45).

Следовательно, риск в производственно-хозяйственной деятельности это — решение или действие в условиях неопределенности, связанное с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов, в процессе которых есть возможность оценить ситуацию и достичь предпочтительных по отношению к другим субъектам результатов либо понести наименьшие потери.

Во всех указанных видах деятельности приходится иметь дело с разнообразным использованием и обращением определенных видов ресурсов: материальных, трудовых, финансовых, информационных или интеллектуальных. В рискованных ситуациях есть возможность обеспечить значительный выигрыш или возникает угроза полной или частичной потери ресурсов, получения убытка.

Производственно-хозяйственному риску присущи характерные черты, среди которых следует отметить противоречивость, альтернативность, неопределенность (21, 68-81).

Противоречивость риска проявляется в положительных и отрицательных аспектах. С одной стороны, рискованная деятельность ориентирует на получение значимых результатов неординарными, новаторскими приемами, способами в условиях неопределенности ситуации. Эта сущностная черта риска постоянно ориентирует на активное поведение субъектов в рискованных ситуациях и имеет положительные экономические последствия, так как ускоряет общественный и научно-технический прогресс.

С другой стороны, риск может довести субъект хозяйствования до авантюризма, субъективизма и, в конечном итоге, теневой экономике. В данном случае альтернатива рискованной деятельности выбирается без должного учета

объективных закономерностей развития конкретных явлений, событий, процессов (3,180-187).

Альтернативность риска предполагает необходимость выбора из двух или более возможных вариантов наилучшего исхода решения или действия. Это позволяет субъекту риска принимать обоснованное решение о целесообразности входа в рискованную ситуацию, а в случае нахождения в ней модифицировать обстоятельства, уменьшая вероятность наступления нежелательных событий и величину ущерба.

Неопределенность постоянно сопутствует риску и обусловлена незнанием достоверности прохождения того или иного процесса, отсутствием однозначности решения рассматриваемых вопросов. Задача прикладных исследований риска состоит не в том, чтобы полностью снять ту или иную неопределенность в хозяйственных ситуациях, а в том, чтобы снизить ее остроту, предусмотреть возможные негативные и позитивные последствия развития этой неопределенности для данного субъекта.

Формами выражения сущностных черт рискованного хозяйствования являются мотивированные решения и действия по отбору и реализации альтернатив, расчету вероятности их исхода, определению степени активного действия или пассивного бездействия (19,168-173).

В зависимости от конкретного содержания рискованной ситуации сущностные черты производственно-хозяйственного риска проявляются не всегда однозначно. В одних случаях возникновению риска способствуют ограниченность, недостаточность материальных, финансовых и других ресурсов, необходимых для принятия и реализации рискованных решений. В других – слабая подготовка специалистов системы управления. В-третьих, невозможность однозначного познания объектов и субъектов риска при сложившихся в данных условиях уровне и методах научного познания.

Среда, в которой функционирует предприятие, характеризуется неопределенностью. Основные причины этой неопределенности состоят в следующем:

- 1) спонтанность природных процессов и явлений, стихийные бедствия;
- 2) случайность, когда в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково в результате наложения многих социально-экономических и технологических процессов;
- 3) наличие противоборствующих тенденций, столкновения интересов;
- 4) военные действия, межнациональные конфликты;
- 5) существование различий в социально-психологических установках, оценках и поведении людей;
- 6) вероятностный характер НТП, поскольку практически невозможно заранее определить конкретные последствия научных открытий, технических изобретений;
- 7) ограниченность материальных, финансовых, трудовых и др. ресурсов;
- 8) невозможность однозначного познания объекта, процесса, явления в силу ограниченности сознательной деятельности человека.

При этом различают три типа неопределенности. Во-первых, неопределенность обстановки, которая возникает под воздействием природной среды, климата и других не управляемых человеком процессов. Эту неопределенность нельзя устранить, ее можно только предугадать, прогнозировать и приспособиться к ней. Во-вторых, неопределенность, неясность целей или их многокритериальность. В-третьих, неопределенность, связанная с действием реальных субъектов, которые могут влиять на последствия принимаемых решений (30, 123-156).

От риска не надо отказываться, им нужно управлять с целью минимизации негативных последствий. Все это обуславливает необходимость выделения в теории и практике современного менеджмента принципиально нового направления, изучающего вопросы управления рисками.

На Западе, даже в относительно стабильных экономических условиях, субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками. В то же время, в российской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют вопросы эффективного управления предприятиями, проблемам анализа и управления всем комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание (48, 340-357).

Основными источниками риска являются:

1) непредсказуемость, спонтанность природных процессов и явлений. Природные явления, особенно стихийные бедствия, до сих пор являются одним из факторов, влияющих на социально-экономические процессы в обществе. Конечно, для различных стран и регионов это влияние различно. Особенно сильно зависит от природных катаклизмов сельское хозяйство. Так, например, в России практически все сельское хозяйство относится к зоне рискованного земледелия. Но, с другой стороны, для нашего климатического пояса практически не известны такие стихийные бедствия, как торнадо, доставляющие огромный урон сельскому хозяйству США;

2) случайность социальных процессов.

Вероятностная сущность многих социально-экономических процессов, национальные, религиозные и даже расовые различия приводят к тому, что сходные внешние условия приводят к различным проявлениям общественной жизни. Например, попытки руководителей западных стран к «умиротворению» Гитлера путем «мюнхенского сговора» привели к обратным результатам - Второй мировой войне;

3) наличие противоборствующих тенденций, столкновение противоречивых интересов в рыночных условиях.

Механизм развития рынка - конкуренция предполагает с самого начала противоборство различных товаропроизводителей. Даже в товарно-денежных

взаимоотношениях продавца и покупателя прослеживается противоречие: продавец хочет продать подороже, а покупатель - купить подешевле;

4) непредсказуемый характер научно-технического прогресса. Общее направление развития науки и техники, особенно на ближайший период, может быть предсказано с известной точностью. Однако заранее во всей полноте определить конкретные последствия тех или иных научных открытий, технических изобретений практически невозможно (22,136-140).

В целом риск, возникающий в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, включает в себя следующие основные виды риска:

риски ошибочного выбора проекта;

- 1) риски необеспечения проекта достаточным уровнем финансирования;
- 2) риски усиления конкуренции;
- 3) риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения;
- 4) риски, связанные с обеспечением прав собственности на проект предприятия, и другие.

Считаем, что одной из причин возникновения риска ошибочного выбора проекта является необоснованное определение приоритетов экономической и рыночной стратегии предприятия. Это может произойти в силу ошибочной оценки роли краткосрочных и долгосрочных интересов собственников предприятий, в случае ошибочной оценки рынка потребления, а также современного финансового состояния предприятия и его перспектив на рынке.

Риски необеспечения проекта достаточным уровнем финансирования включают в себя нижеследующие (7,103-115).

1.Риск неполучения средств, необходимых для разработки данного проекта.

При выборе источника финансирования проекта у предприятий существует три возможных варианта финансирования. Первый метод – самофинансирование проекта, второй – опора делается на внешние источники финансирования, третий представляет собой комбинацию вышеназванных.

Соответственно возникает риск неполучения финансовых средств в результате неправильно выбранного метода финансирования.

Кроме того, на рынке потребительских товаров и услуг, как правило, действуют десятки и сотни фирм, что является причиной возникновения рисков из-за усиления конкуренции предприятий (фирм), научно-исследовательских организаций. Причинами возникновения данного вида риска могут быть следующие:

- 1) утечка конфиденциальной информации либо по вине сотрудников фирмы, либо в результате промышленного шпионажа, предпринятого конкурентами;
- 2) несовершенство маркетинговой политики;
- 3) замедленное выведение товарной продукции на рынок по сравнению с конкурентами и т.д.

2. Риски, связанные с обеспечением прав собственности на проект предприятия, возникают по различным причинам. Так, риск необеспечения условий патентования технических, дизайнерских и маркетинговых решений возникает в результате недостаточно «плотной» патентной защиты изобретения, технологии. Этот же риск возникает в случае отказа Патентного ведомства в выдаче патента или при получении его с опозданием (29,120-132).

Кроме рассмотренных видов рисков на производственно-хозяйственную деятельность различных предприятий влияют риски, характерные для всех организаций: политические, кредитные, инвестиционные и другие.

Избежать полностью риска в производственно-хозяйственной деятельности предприятия невозможно, поскольку производство и риск – две взаимосвязанные категории. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия обладает высокой степенью неопределённости. Очень трудно предвидеть, какие товары будут иметь успех на рынке, а какие не будут пользоваться спросом. Поэтому предприятиям следует очень тщательно подходить к анализу своей деятельности для того, чтобы избежать возможных ошибок.

Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций охватывает ряд последовательных действий. Содержание всего процесса управления сводится к простому алгоритму, который отображён на рисунке 1.1, где укрупнено, показана последовательность и суть действий, составляющих понятие «управление рисками» (5,205-218).

Важным условием полного осуществления приводимого в схеме на рисунке 1.1 алгоритма является наличие времени, достаточного для того, чтобы не только выявить сами риски, но и оценить, от каких действующих во внешней среде предприятия факторов (или конкретных лиц – юридических и физических) они зависят.

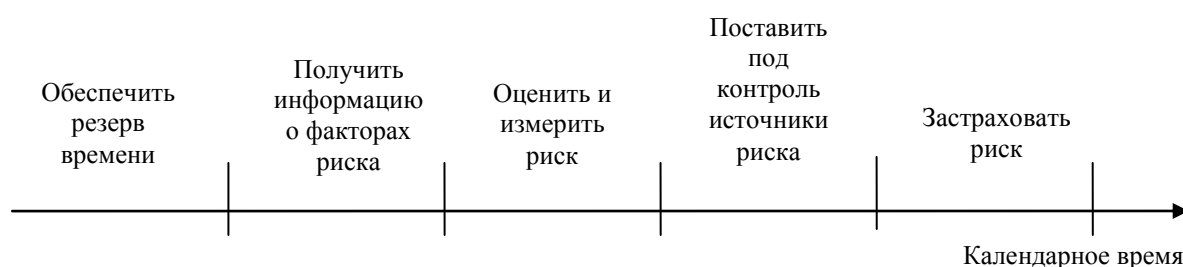


Рис. 1.1. Укрупнённый алгоритм управления рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Минимизация рисков в производственно-хозяйственной деятельности предприятия означает любые мероприятия, планируемые и предпринимаемые организацией в целях уменьшения определённых видов рисков, а также предотвращения их нежелательных последствий в ходе осуществления производства.

Методы управления рисками весьма разнообразны. Из сложившейся на настоящий момент практики достаточно четко видно, что у российских специалистов с одной стороны, и западных исследователей — с другой, сложились вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками. Наличие подобных предпочтений обусловлено в первую очередь, характером экономического развития государства и, как следствие, группами

рассматриваемых рисков (20, 97-102).

Методы уклонения от риска наиболее распространены в хозяйственной практике. Этими методами пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка, не рискуя. Руководители этого типа отказываются от услуг ненадежных партнеров, стремятся работать только с убедительно подтвердившими свою надежность контрагентами – потребителями и поставщиками, стараются не расширять круг партнеров и т.п. Чтобы избежать риска срыва производственной программы из-за нарушения графиков поставок сырья, материалов и комплектующих, предприятия отказываются от услуг сомнительных или неизвестных поставщиков.

Хозяйствующие субъекты, придерживающиеся тактики «уклонения от риска», отказываются от инновационных и иных проектов, уверенность в выполнимости или эффективности которых вызывает хотя бы малейшие сомнения. Так, банки, придерживающиеся «безрисковых стратегий», выдают кредиты только под конкретное обеспечение, то есть под залог недвижимости или высоколиквидного товара и т.п (38, 136-140).

Другие возможности уклонения от риска состоят в попытке перенести риск на какое-нибудь третье лицо. С этой целью прибегают к страхованию своих действий или поиску «гарантов», полностью перекладывая на них свой риск. Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, что само по себе очень важно, но также повышает ответственность руководителей предприятий, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно проводить превентивные защитные меры в соответствии со страховым контрактом.

В более широком плане предприятие может даже выступить с инициативой создания региональной системы страхования финансово-хозяйственных сделок и соответствующей системы перестрахования и др.

Вместе с тем стоит отметить, что такие популярные механизмы уклонения от риска как страхование неприменимы во многих ситуациях, с

которыми сталкиваются производственные предприятия. Это прежде всего характерно для предприятий, осваивающих новые виды продукции или новые технологии, так как для таких случаев страховые компании еще не располагают статистическими данными, необходимыми для проведения расчетов, и потому не страхуют эти виды рисков. Поэтому выбор действий для снижения риска следует начинать с выяснения, является ли данный фактор риска предметом страхования или нет. При нестрахуемом риске следует обратиться к рассмотрению других методов нейтрализации риска (49, 139-145).

Методы локализации риска используют в тех сравнительно редких случаях, когда удастся достаточно четко и конкретно вычленив и идентифицировать источники риска. Выделив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности, можно сделать его контролируемым и таким образом снизить уровень финального риска предприятия. Подобные методы давно применяют многие крупные производственные компании, например, при внедрении инновационных проектов, освоении новых видов продукции, коммерческий успех которых вызывает большие сомнения. Как правило, это такие виды продукции, для освоения которых требуются интенсивные и дорогостоящие НИОКР либо использование новейших научных достижений, еще не апробированных промышленностью. Для реализации таких высокорискованных проектов создают дочерние, так называемые венчурные (рискованные) предприятия. Наиболее рискованная часть проекта при этом локализуется в пределах вновь созданной и сравнительно небольшой автономной фирмы; в то же время сохраняются условия для эффективного подключения научного и технического потенциалов «материнской» компании.

В менее сложных случаях можно вместо самостоятельного юридического лица образовать в структуре предприятия специальное подразделение, например с выделенным учетом по балансу (8, 47-50).

Методы диссипации (распределения) риска представляют собой более гибкие инструменты управления. Один из основных методов диссипации

заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Предприятие имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физические лица. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать акции друг друга или обмениваться ими, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны. Интеграция может быть либо вертикальной (или диагональной) – объединение нескольких предприятий одного подчинения или одной отрасли для проведения согласованной ценовой политики, для разделения зон хозяйствования, для совместных действий против «пиратства» и т.п., либо горизонтальной – по последовательности технологических переделов, операций снабжения и сбыта. При этом достигается дополнительный эффект, состоящий в том, что на «входах» и «выходах» предприятия создаются островки предсказуемого товарного рынка, надежного долговременного спроса и таких же поставок изделий, необходимых для производства продукции (33, 236-294).

По нашему мнению, важнейшим методом снижения риска предприятий является создание и функционирование на предприятии «теневого» менеджмента. Обычно по крупным проектам многоцелевая (многопроектная, диверсифицированная) фирма создаёт отдельные целевые подразделения, структурные единицы и даже предприятия. Всё это предполагает обычный целевой менеджмент по проекту, который отвечает за его результаты, распоряжается проектным бюджетом.

Для контроля за эффективностью деятельности официального управления проектом членам «теневого» менеджмента обеспечивается доступ к необходимой оперативной (в том числе бухгалтерской) информации. Таким образом, минимизируется риск неэффективного управления.

Считаем, что большое значение для снижения риска предприятия играет также организация защиты коммерческой тайны, так как в некоторых случаях техническая и коммерческая информация о разрабатываемом на фирме проекте может «подтолкнуть» конкурентов к параллельным разработкам. Если у конкурентов более выгодные позиции в данной области, они могут обогнать предприятие-новатора и тем самым поставить под вопрос целесообразность дальнейших разработок. В таком случае предприятие понесет убытки в размере уже произведенных по проекту затрат. Для обеспечения защиты коммерческой тайны на предприятиях должен вводиться определенный порядок работы с информацией и доступа к ней, включающий в себя комплекс правовых, административных, организационных, инженерно-технических, финансовых, социальных и иных мер (43, 130-141).

Подводя итоги, можно сделать вывод, что существует большое многообразие методов минимизации риска в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Выбор конкретного из них зависит от опыта руководителя и возможностей предприятия. Однако для достижения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта.

Кроме того, при организации системы управления рисками на предприятии необходимо помнить, что эффективность действия данной структуры определяется, прежде всего, соблюдением принципа синергетического эффекта. Данный принцип предполагает, что совокупный результат действия любой системы определяется, во-первых, степенью целевой однонаправленности её компонентов, а во-вторых, качеством работы каждого из них. Из этого следует, что в задаче повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия не существует вторичных элементов, и оптимизация действия каждого из них является стратегически важной задачей для предприятия.

Глава 2. Анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

2.1. Организационно – экономическая характеристика ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Общество с ограниченной ответственностью «Швейно-галантерейная фабрика», является коммерческой организацией и учреждено в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими актами действующего законодательства Российской Федерации.

Юридическим и фактическим адресом предприятия является улица Сумская, дом №12 в городе Белгороде.

Общество с ограниченной ответственностью «Швейно-галантерейная фабрика» - это предприятие занимающееся производством и реализацией швейных изделий. Данная организация существует на рынке более 20 лет и продолжает развиваться.

ООО «Швейно-галантерейная фабрика» учреждено физическими лицами. Общество является юридическим лицом и создано без ограничения срока действия. Основной его целью является получение прибыли.

Организационная структура управления ООО «Швейно-галантерейная фабрика» представлена в Приложении 1.

Высшим органом управления ООО «Швейно-галантерейная фабрика» является общее собрание участников общества. Все участники общества имеют право присутствовать на общем собрании участников общества, принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии решений.

Руководство текущей деятельностью осуществляется генеральным директором, избираемым на общем собрании учредителей. Подчиняясь генеральному директору, его заместители курируют работу отделов

предприятия:

Управление предприятием осуществляется по линейной организационной структуре. Она характеризуется тем, что во главе структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредотачивающий в своих руках все функции управления. При линейном правлении каждое звено и каждый подчиненный имеют одного руководителя, через которого по одному единовременному каналу проходят все команды управления. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов. В линейной структуре управления каждый подчиненный имеет начальника, а каждый начальник имеет несколько подчиненных. Система управления предприятием скомпонована по производственному признаку с учетом технологических особенностей и ассортимента выпускаемой продукции.

Анализ сильных и слабых сторон предприятия представлен в Приложении 2.

Основные группы продукции представляют следующие изделия: сумка женская, сумки холодильник, дорожные сумки, портфели, сумки хозяйственные, рюкзаки, косметички, кошельки, барсетки.

Продажи товаров ООО «Швейно-галантерейная фабрика» предствлены в Приложении 3.

Сроки исполнения и цены зависят от технологического процесса, фурнитуры, объема заказа.

Основным и неоспоримым достижением фирмы является качество изделий. Для внутреннего рынка Российской Федерации выпускается продукция соответствующая всем требованиям технологических и санитарных норм и требований. Покупатели, приобретающие изделия, покупают высококачественную продукцию, которая не потеряет своих потребительских

качеств во время всего периода её использования и не причинит вреда здоровью. Высокий спрос на наши услуги по пошиву одежды со стороны европейских и американских фирм также является подтверждением высокого качества наших изделий.

Вся продукция изготавливается в соответствии с требованиями заказчика и имеет гарантийный срок (3 месяца со дня поставки). Оплата производится любым удобным для клиентов способами: как наличным, так и безналичным расчетом на основании выставленного счета.

В качестве сырьевых материалов фабрика использует полиэстер, нейлон, а также фурнитуры импортного производства.

Как производитель швейно-галантерейной продукции, фабрика в принятии маркетинговых решений по выбору каналов сбыта руководствуется стратегией, направленной на обеспечение прочных долговременных связей с непосредственными потребителями. Поэтому приоритетным каналом для предприятия в ближайшей перспективе будет канал «прямого маркетинга», т.е. продажа непосредственным потребителям. Этот канал наиболее эффективен для предприятия, так как позволяет продвигать продукцию к потребителю без участия посредников, через которых производится основная «накрутка» на цену.

В то же время предприятие не отказывается от альтернативы частичного сбыта продукции через посреднические коммерческие звенья, то есть через каналы первого и второго уровня. Реально оценивая платежеспособный спрос участников делового рынка, можно сделать вывод о том, что финансовые возможности отдельных посреднических фирм прочнее существующих возможностей предприятий-изготовителей. К тому же сбытовая сеть через надежных посредников может распространяться далеко за пределами освоенного предприятием региона. Работа с постоянными посредническими фирмами даст предприятию возможность нести меньшие расходы, связанные с хранением больших запасов продукции, ее транспортировкой.

Как кратковременные способы воздействия на рынок, стимулирующие закупки и поддерживающие спрос, ООО «Швейно-галантерейная фабрика» продолжает, в силу конкретных экономических обстоятельств, отгрузку продукции с отсрочкой платежа, на условиях частичной предоплаты, продажи со скидками с цены. Доставка продукции транспортом фирмы с частичной компенсацией расходов за счет покупателя также будет и дальше практиковаться, особенно в случаях доставки опытных партий в географически отдаленные регионы.

В 2008 году изготовлено 133 новые модели, обновление составило 79,6%.

Сводная таблица показателей основных конкурентов ООО «Швейно-галантерейная фабрика» представлена в Приложении 4.

Постоянными клиентами предприятия являются такие компании как , "Boehringer Ingelheim", "Siemens Mobile", "Bosh", "Немофарм concern", "Shreya", группа компаний "Милан"- "Русское Лото", "Vision", "Сибирский Берег" через ЗАО "Медиавектор", ЗАО "Рош-Москва", "Интурист", ЗАО "РеКом", "Сбербанк России" через ЗАО "Медиавектор", "Word Class", федерация "Армейский рукопашный бой", "Мособлспорт комитет", "Kosiki karate" и многие другие компании по различным направлениям.

2.2. Оценка производственно-хозяйственной деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Прежде чем разработать мероприятия по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходимо провести анализ его основных показателей.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности позволяет раскрыть зависимость результатов производственно-финансовой деятельности предприятия от эксплуатационных, технических и организационных факторов,

определить степень влияния каждого из них на выполнение плана, выявить имеющиеся резервы производства, вскрыть недостатки в работе. Исходными материалами для анализа являются данные оперативного, бухгалтерского и статистического учетов, рассматриваемые в зависимости от конкретных условий эксплуатации, уровня технической оснащенности и сложившейся организационной структуры предприятия.

Основные показатели, отражающие финансовое положение предприятия, представлены в бухгалтерском балансе. Баланс характеризует финансовое положение предприятия и отражает ресурсы предприятия в единой денежной оценке по их составу и направлениям использования и по источникам их финансирования на определенную дату. Активы предприятия отражают инвестиционные решения, принятые компанией в процессе ее деятельности. В основе расположения статей актива баланса находится критерий ликвидности - способности превращения средств предприятия в денежную наличность.

Состав и структура имущества ООО «Швейно-галантерейная фабрика» представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Состав и структура имущества ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Наименование статей	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение 2016 г. к 2014 г.		
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	уд.вес, %	темп прироста, %
1. Внеоборотные активы									
Нематериальные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00

Окончание таблицы 2.1

Основные средства	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Незавершенное строительство	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Долгосрочные финансовые вложения	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
2. Оборотные активы									
Запасы	0	0,00	600	81,52	3620	100,00	3620	100,00	0,00
НДС по приобретенным ценностям	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Дебиторская задолженность долгосрочная	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Дебиторская задолженность краткосрочная	415	88,30	0	0,00	0	0,00	-415	-88,30	-100,00
Краткосрочные финансовые вложения	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Денежные средства	13	2,77	136	18,48	0	0,00	-13	-2,77	100,00
Прочие оборотные активы	42	8,94	0	0,00	0	0,00	-42	-8,94	100,00
Итого по разделу 2	470	100,00	736	100,00	3620	100,00	3150	0,00	670,21
Итого активы	470	100	736	100	3620	100	3150	-	670,21

За рассматриваемый период балансовая стоимость имущества

предприятия увеличилась на 3150 тыс. руб. и составила на конец 2016 г. 3620 тыс. руб., что в 6,7 раз больше, чем на конец 2014 года.

Изменения в структуре актива связаны со значительным увеличением оборотных активов на 670,21%, их стоимость возросла на 3150 тыс. руб. с 470 тыс. руб. на конец 2014 г. до 3620 тыс. руб. на конец 2016 г. Увеличение стоимости оборотных активов произошло в основном за счет значительного увеличения объемов запасов на конец 2016 года.

За рассматриваемый период произошли существенные изменения в структуре актива баланса.

Так, если на конец 2014 г. доля запасов составила 81,52%, то на конец 2016 г. удельный вес запасов в имуществе предприятия сложился на уровне 100%.

Доля дебиторской задолженности за рассматриваемый период значительно уменьшилась с 88,30% на конец 2014 г. до 0% на конец 2016 г.

Такую тенденцию в изменении структуры активов предприятия следует оценивать двояко, с одной стороны величина оборотных активов больше увязана с динамикой реализации и продаж, с другой стороны, полное отсутствие внеоборотных активов говорит о том, что до сих пор предприятие не увеличивает собственную производственную базу.

Что касается дебиторской задолженности, то ее ощутимые изменения на фоне роста продаж, говорят об изменении политики сбыта и работы с покупателями.

Анализ состава и структуры источников формирования капитала предприятия дает представление о выборе источника финансирования его деятельности.

Данные необходимые для анализа источников формирования капитала предприятия отражаются в пассиве баланса. Анализ состава и структуры источников имущества представлен ООО «Швейно-галантерейная фабрика» в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Состав и структура источников имущества ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Наименование статей	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение 2016 г. к 2014 г.		
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	уд.вес, %	темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Капитал и резервы									
Уставный капитал	12	2,55	12	1,63	12	0,33	0	-2,22	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Добавочный капитал	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Резервный капитал	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	-315	0,00	3	0,41	222	6,13	537	6,13	-
Итого по разделу 3	-303	0,00	15	2,17	234	6,46	537	6,46	-
4. Долгосрочные обязательства									
Займы и кредиты	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Отложенные налоговые обязательства	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Итого по разделу 4	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
5. Краткосрочные обязательства						0,00	0	0,00	0,00
Займы и кредиты	30	6,38	0	0,00	1689	46,66	1659	40,27	5530,00

Окончание таблицы 2.2

Кредиторская задолженность	743	93,62	409	55,50	1697	46,88	954	-46,74	1019,01
Прочие краткосрочные обязательства	0	0,00	312	42,33	0	0,00	0	0,00	0,00
Итого по разделу 5	773	100	721	97,83	3386	93,54	2613	-6,46	338,03
Итого капитал, в т.ч.:	470	100,00	736	100,00	3620	100,00	3150	0,00	670,21
собственный капитал	0	0	16	2,17	234	6,46	234	6,46	-
заемный капитал	773	100	721	97,83	3386	93,54	2613	-6,46	338,03

Исследование структуры пассива баланса ООО «Швейно-галантерейная фабрика» за рассматриваемый период позволяет сделать следующие выводы:

1. Собственный капитал ООО как на конец 2014 г., так и на конец 2016 г. составляет меньший удельный вес в структуре пассива.

В общих источниках формирования имущества за рассматриваемый период доля собственного капитала увеличилась всего на 6,4% (с полного отсутствия из-за непокрытого убытка на конец 2014 г. до 234 руб. на конец 2016 г.). В то же время, существенно увеличился объем кредитных и заемных средств финансирования, в основном краткосрочного.

2. Привлеченные источники формирования имущества представлены:

-краткосрочными кредитами, размер которых за 2 года увеличился до 1659 тыс. руб.

-кредиторской задолженностью перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом предприятия, перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами, а также прочими кредиторами. Ее размер увеличился в абсолютном выражении (с 743 тыс. руб. до 1697 тыс. руб.), а доля в структуре капитала уменьшилась на 46,74%.

Таким образом, увеличение суммы привлеченных средств ООО «Швейно-галантерейная фабрика» за рассматриваемый период в денежном выражении на 2613 тыс. руб. сопровождалось и структурными сдвигами в

общих источниках формирования имущества в сторону увеличения доли собственных средств (с 0% до 6,46%) и снижения доли привлеченных средств (со 100% до 93,54%) средств.

Далее проведем анализ эффективности использования основных производственных фондов на данном предприятии.

Обеспеченность предприятия основными производственными фондами оценивается в соответствии с производственной программой предприятия. Эффективность использования основных производственных фондов характеризуется следующими показателями:

1. Фондоотдача показывает, сколько готового продукта приходится на 1 рубль основных фондов.

То есть чем значение фондоотдачи выше, тем эффективнее используются на предприятии его основные средства. Соответственно, увеличение показателя в динамике расценивается положительно. Фондоотдача рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_o = V_p / F, \quad (2.1)$$

где V_p – выручка от реализации продукции;

F – стоимость основных производственных фондов.

$$\Phi_{o\ 2014} = 6561 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Phi_{o\ 2015} = 24109 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Phi_{o\ 2016} = 19371 \text{ тыс.руб.}$$

Анализируя данные показатели можно сделать вывод, что показатель фондоотдачи уменьшился на конец 2016 года по сравнению с предыдущим годом. Это говорит о том, что оборудование на предприятии стало использоваться нерационально. И предприятию необходимо задуматься об изменении данного положения. Ведь со временем проблемы могут привести само предприятие к значительным убыткам.

Далее рассчитаем показатель фондоемкости по предприятию.

2. Фондоемкость показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Естественно, что чем меньше этот показатель, тем эффективнее используется оборудование предприятия. Уменьшение показателя во времени является положительной тенденцией в развитии предприятия. Фондоемкость и фондоотдача — показатели парные, взаимосвязанные.

Фондоемкость рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_e = F / V_p = 1 / \Phi_0, \quad (2.2)$$

$$\Phi_e 2014 = 1 / 6561 = 0,24;$$

$$\Phi_e 2015 = 1 / 24109 = 0,41;$$

$$\Phi_e 2016 = 1 / 19371 = 0,5.$$

Проведенный анализ показал, что на предприятии имеет место ситуация, при которой фондоемкость возрастает, а фондоотдача падает — это значит, что производственные мощности используются нерационально, их загруженность недостаточно полная. Соответственно, следует как можно скорее приступить к поиску дополнительных резервов.

3. Фондорентабельность показывает, какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе товарообращения (производства) один работник. Данный коэффициент относится к показателям группы рентабельности, рассчитывается по бухгалтерскому балансу и используется для анализа эффективности использования предприятием производственных фондов.

К производственным фондам относят здания, сооружения, транспортные средства, производственные инструменты, станки, компьютеры и прочие оборудование. Рост показателя фондорентабельности в динамике характеризует более эффективное использование основных фондов, а уменьшение данного показателя в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия. Если предприятие переходит на выпуск новых товаров или осваивает новую технологию, снижение показателя оправдано, так

как это требует значительных инвестиций, отдача от которых происходит не сразу.

Фондорентабельность рассчитывается по следующей формуле:

$$Кф = П / Вн.ак, \quad (2.3)$$

где, П - прибыль до налогообложения;

Вн.ак - средняя стоимость внеоборотных активов.

$$Кф_{2014} = 18 \%$$

$$Кф_{2015} = 17 \%$$

$$Кф_{2016} = 21 \%$$

Анализ показателей показал, что на конец 2016 года показатель фондорентабельности незначительно увеличился. Это говорит о том, что использование основных фондов на предприятии стало более эффективно по сравнению с аналогичным периодом.

Далее рассчитаем показатель фондовооруженности производства.

4. Фондовооруженность показывает, какая стоимость основных производственных фондов приходится на одного среднесписочного рабочего. Эта величина должна непрерывно увеличиваться, так как от неё зависит техническая вооруженность, а, следовательно, и производительность труда.

Фондовооруженность рассчитывается по следующей формуле:

$$Фв = F / Ч, \quad (2.4)$$

где, Ч – среднесписочная численность рабочих.

$$Фв_{2014} = 10456 \text{ тыс.руб / чел.};$$

$$Фв_{2015} = 1297 \text{ тыс.руб / чел.};$$

$$Фв_{2016} = 1149 \text{ тыс.руб / чел.}$$

Коэффициент фондовооруженности в 2016 году составил 1149 тыс. руб. на каждого работника. Данный показатель снизился по сравнению с 2015 годом, что свидетельствует о снижении доли основных фондов к численности персонала.

Данные расчетов представим в виде таблицы 2.3.

Таблица 2.3

Показатели использования основных фондов ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

№ п/п	Наименование	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+/-) 2016 г. к 2015 г.
1	Фондоотдача, тыс.руб.	6561	24109	19371	-4738
2	Фондоемкость	0,24	0,41	0,5	+0,09
3	Фондорентабельность, %	18	17	21	+4
4	Фондовооруженность, тыс.руб / чел.	10456	1297	1149	-148

Далее проведем анализ финансового состояния предприятия.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность.

Для оценки платежеспособности предприятия используются три относительных показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$K_{АЛ} = A_1 / (\Pi_1 + \Pi_2) \quad (2.5)$$

$$K_{\text{АЛ}2014} = 13/(743+30)=0,02;$$

$$K_{\text{АЛ}2015} = 136/(409+312)=0,19;$$

$$K_{\text{АЛ}2016} = 0/(1697+1689)=0,00;$$

$$K_{\text{АЛ}2015} - K_{\text{АЛ}2014} = 0,19 - 0,02 = 0,17;$$

$$K_{\text{АЛ}2016} - K_{\text{АЛ}2015} = 0 - 0,19 = -0,19.$$

Коэффициент промежуточной ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность.

Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$K_{\text{ПЛ}} = (A_1 + A_2) / (\Pi_1 + \Pi_2) \quad (2.6)$$

$$K_{\text{ПЛ}2014} = (13 + 415) / (30 + 743) = 0,55;$$

$$K_{\text{ПЛ}2015} = (136 + 0) / (409 + 312) = 0,19;$$

$$K_{\text{ПЛ}2016} = (0 + 0) / (1697 + 1689) = 0,00;$$

$$K_{\text{ПЛ}2015} - K_{\text{ПЛ}2014} = 0,19 - 0,55 = -0,37;$$

$$K_{\text{ПЛ}2016} - K_{\text{ПЛ}2015} = 0,00 - 0,19 = -0,19.$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

Это основной показатель платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$K_{\text{ТЛ}} = (A_1 + A_2 + A_3) / (\Pi_1 + \Pi_2) \quad (2.7)$$

$$K_{\text{ТЛ}2014} = (13 + 415 + 55) / (743 + 30) = 0,62;$$

$$K_{\text{ТЛ}2015} = (136 + 0 + 736) / (409 + 312) = 1,21;$$

$$K_{\text{ТЛ}2016} = (0 + 0 + 3620) / (743 + 30) = 1,07;$$

$$K_{\text{ТЛ}2015} - K_{\text{ТЛ}2014} = 1,21 - 0,62 = -0,58;$$

$$K_{\text{ТЛ}2016} - K_{\text{ТЛ}2015} = 1,07 - 1,21 = -0,14.$$

Данные расчетов представим в виде таблицы 2.4.

Анализ ликвидности актива ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Коэффициент	Нормативное значение	Фактические значения			Изменения	
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,1$	0,02	0,19	0,00	0,17	-0,19
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,7...0,8	0,55	0,19	0,00	-0,37	-0,19
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,62	1,21	1,07	0,58	-0,14

Анализ коэффициентов ликвидности дает возможность сделать выводы об уровне платежеспособности предприятия:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего анализируемого периода был ниже нормативного значения, что свидетельствует большой вероятности трудностей в своевременных расчетах по своим краткосрочным долговым обязательствам;
2. Промежуточный коэффициент ликвидности также ни за один год не был в пределах нормативного значения. Значения этого коэффициента свидетельствуют о том, что краткосрочные обязательства не покрываются средствами предприятия, которые есть в наличии и которые ожидаются к получению в ближайшей перспективе, то есть на данном предприятии есть очень существенные затруднения в быстром покрытии своих обязательств;

3. Коэффициент текущей ликвидности увеличивался в 2015 году в два раза, но нормативного значения так и не достиг, а на конец 2016 года снова понизился до уровня 1,07. Значение этого коэффициента за рассматриваемый период также следует считать неудовлетворительным, поэтому общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств нельзя считать достаточной.

Далее необходимо проанализировать структуру доходов и расходов предприятия.

Основным источником информации о доходах и расходах предприятия является бухгалтерская отчетность: Форма №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Основными задачами анализа доходов ООО «Швейно-галантерейная фабрика» является изучение уровня и структуры доходов за 2016 год по сравнению с 2015 и 2014 годами, оценка структурной динамики доходов и выявление причин ее изменений.

Для принятия внутренних финансовых решений необходимо: иметь четкую классификацию доходов и расходов, прибылей и убытков; иметь возможность обособленно анализировать влияние внутренних факторов эффективности деятельности предприятия и влияние налогового фактора; оперативно получать эту информацию в удобной для анализа форме.

На основе данных, приведенных в таблице 2.5, можно сделать следующие выводы.

За анализируемый период наблюдается увеличение выручки от реализации на 12810 тыс. руб. или на 195,24 %. Вместе с этим следует иметь в виду, что определенная доля роста выручки во многом обеспечена инфляционными процессами. Чистая прибыль ООО в 2016 году составила 223 тыс. руб., что больше показатель прибыли 2014 года на 405 тыс. руб.

Весь объем доходов ООО «Швейно-галантерейная фабрика» образован

доходами от основных видов деятельности. Остальные доходы отсутствуют.

Таблица 2.5

Анализ состава, структуры и динамики финансовых результатов

ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Наименование статей	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение 2016 г. к 2014 г.		
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	Уд.вес,%	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка	6561	100	24109	100	19371	100	12810	0,00	195,24
Себестоимость проданной продукции	5948	90,66	24034	90,66	17998	92,91	12050	2,26	202,59
Валовая прибыль	613	9,34	75	9,34	1373	7,09	760	-2,26	123,98
Коммерческие расходы	795	12,12	0	0,00	1080	5,58	285	-6,54	35,85
Управленческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	-182	0,00	75	0,31	293	1,51	475	1,51	-
Проценты к получению	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Проценты к уплате	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Прочие доходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Прочие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-

Окончание таблицы 2.5

Прибыль (убыток) до налогообложения	-182	0,00	75	0,31	293	1,51	475	1,51	-
Отложенные налоговые активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Отложенные налоговые обязательства	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Текущий налог на прибыль	0	0,00	18	0,07	70	0,36	70	0,36	-
Доходы (расходы за счет прибыли)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	-182	2,49	57	0,24	223	1,15	405	1,15	-

Удельный вес доходов по основным видам деятельности уменьшился на 2,26 пункта в связи с увеличением удельного веса операционных расходов на 12050 тыс. руб. или на 2,26 пункта.

Таким образом, доходы ООО «Швейно-галантерейная фабрика» составляют доходы по основному виду деятельности.

Из данных таблицы 2.6 видно, что в доходах от основной деятельности главное место занимает выручка от реализации сумок всех видов 47% в 2014 году и 57% в 2016 году. Все остальные доходы составляют 53% в общем объеме доходов от основной деятельности. Выручка от продаж сумок всех видов уменьшилась в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 226,8 тыс. руб., уменьшилась выручка от реализации прочей товарной продукции на 1994,1 тыс. руб. Доходы продажи покупных товаров снизились на 2517,1 тыс. руб., то есть в течение двух лет предприятия не выделяло дополнительных средств на

данный вид деятельности. Кроме того, предприятие продолжает изменение структуры реализуемой продукции в сторону наиболее рентабельных продаж, что на первых порах также приводит к некоторому понижению доходов.

Таблица 2.6

Состав доходов по основному виду деятельности

Виды доходов	Абсолютные величины			Удельный вес (%) в общей величине			Изменения 2016 к 2014	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Абсолютные величины	В удельном весе
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доходы по основному виду деятельности, в том числе:	6561	24109	19371	100	100	100	-4738	-
выручка от продажи сумок всех видов	3083,7	11331,2	11104,4	47	47	57	-226,8	10
выручка от продажи прочей товарной продукции	918,5	9161,4	7167,3	14	38	37	-1994,1	23
выручка от продаж покупных товаров	2362	3616,4	1099,3	36	15	6	-2517,1	-30
выручка столовой	196,8	241,1	387,4	3	1	2	146,3	-1

Для более детального анализа доходов необходимо проанализировать

динамику показателей доходов и факторов, влияющих на их изменения. Данные динамики доходов представлены в таблице 2.7.

Из данных таблицы видно, что доходы от основной деятельности выросли в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 267,46%, в первую очередь за счет увеличения выручки от сумок всех видов на 267,45%, а также за счет реализации прочей товарной продукции. В 2016 году выручка уменьшилась по сравнению с 2015 годом в относительном выражении на 19,65%. Произошло данное изменение за счет спада продаж в конце года, вызванного финансовым кризисом.

Таблица 2.7

Динамика доходов ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

№ п/п	Виды доходов	2014 год	2015 год	2016 год	Темпы роста, %	
					2015 к 2014	2016 к 2015
1	Доходы по основным видам деятельности всего, в том числе:	6561	24109	19371	267,46	-19,65
2	выручка от реализации сумок всех видов	3083,7	11331,2	9104,4	267,45	-19,65
3	выручка от реализации прочей товарной продукции	918,5	3375,3	2711,9	267,48	-19,65
4	выручка столовой	2362,0	9161,4	7167,3	287,87	-21,77
5	выручка от продажи покупных товаров	196,8	241,1	387,4	22,51	60,68

Рассчитаем влияние факторов на величину выручки от продаж товарной продукции. Данные расчетов представим в таблице 2.8.

Расчет влияния факторов на величину выручки от продаж товарной продукции

Показатели	Ед. изм.	2014г.	2016г. в ценах 2014г.	2011г.	Изменения	
					Абсол.	Относ.
Выручка от реализации товарной продукции	Тыс. руб.	6561,00	10565,62	19371,00	12810,00	166,12
Выпуск товарной продукции	Тыс. шт.	13,95	22,47	22,47	8,00	137,89
Средняя отпускная цена	Руб.	470,21	470,21	862,17	391,96	145,46

На выручку от продажи товарной продукции повлияло увеличение выпуска продукции в натуральном выражении по сравнению с 2014 годом на 8,00 тыс.штук.

$\Delta D^q = q_1 m_0 - q_0 m_0 = (22,47 \times 470,21) - (13,95 \times 470,21) = 4006,19$ тыс. руб., то есть за счет увеличения выпуска товарной продукции выручка от продаж увеличилась на 4600,18 тыс. руб. Увеличение объемов производства произошло за счет изменения стратегии и производственной программы предприятия.

На величину выручки от продажи товарной продукции повлияло изменение цен:

$\Delta D^m = q_1 m_1 - q_1 m_0 = (22,47 \times 862,17) - (22,47 \times 470,21) = 8807,34$ тыс. руб., то есть за счет увеличения цен за 1 единицу товарной продукции выручка от продаж увеличилась на 8807,34 тыс. рублей.

Далее проведем анализ расходов ООО «Швейно-галантерейная фабрика». Основным источником информации для анализа расходов является форма №2 «Отчет о прибылях и убытках». Результаты анализа представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Анализ расходов ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Виды расходов	Абсолютные значения			Удельный вес (%) в общей величине			Изменения 2016 к 2014	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	В абсол. вел.	В уд. весе
Себестоимость проданных товаров, услуг, продукции, работ,	5948	24034	17998	88,2	100	94,3	12050	6,1
Коммерческие расходы	795	0,00	1080	11,8	-	5,7	285	-6,1
Управленческие расходы	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Прочие операционные расходы	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Внереализационные расходы	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Итого	6743	24034	19078	100	100	100	12335	-

Как видно из таблицы, расходы по ООО «Швейно-галантерейная фабрика» за 2016 год увеличились по сравнению с 2014 годом на 12335 тыс. руб. Увеличение произошло по всем статьям расходов, в которых они были.

Наибольший удельный вес в расходах занимает себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг 88,2% в 2014 году и 94,3% в 2016 году. Снижение удельного веса коммерческих расходов по сравнению с 2014 годом произошло в результате сокращения торговли покупными товарами.

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес в расходах занимает себестоимость проданных товаров, работ, услуг.

Проведем более детальный анализ состава себестоимости проданных товаров, работ, услуг. Данные расчетов представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Состав себестоимости проданных товаров, работ, услуг

Показатели	Абсолютные величины			Удельный вес (%) в общем объеме расходов			Изменения	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	В абсол. вел.	В уд. весе
Себестоимость продаж всего, в т.ч.:	6743,0	24034,0	17998,0	100,0	100,0	100,0	11255,0	-
себестоимость сумок всех видов	1686,0	10575,0	8099,1	25,0	44,0	45,0	6413,1	20,0
себестоимость прочей товарной продукции	1011,0	5768,0	2197,0	15,0	24,0	12,2	1186,0	-2,8
стоимость проданных покупных товаров	3910,9	7210,2	7199,2	58,0	30,0	40,0	3288,3	-18,0
расходы столовой	135,1	480,8	502,7	2,0	2,0	2,8	367,6	0,8

Из данных таблицы видно, что наибольший удельный вес в общей себестоимости продаж занимает себестоимость сумок всех видов – 45%. Себестоимость сумок увеличилась на 6413,1 тыс. руб., расходы по всем другим

статьям также увеличились, а в структуре расходов произошли изменения, связанные с уменьшением доли расходов по прочей товарной продукции и по покупным товарам.

Для более детального анализа расходов необходимо проанализировать динамику показателей. Данные расчетов представим в таблице 2.11.

Из данных таблицы видно, что рост себестоимости продукции, работ и услуг ООО «Швейно-галантерейная фабрика» составил в 2015 - 356,4%, а в 2016 произошло снижение до 74,9 %.

При этом объем производства основного вида продукции увеличился в 2015 на 8,51 тыс. руб., а в 2016 году 137,9 тыс. руб.

Таблица 2.11

Динамика расходов ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

№ п/п	Виды расходов	2014	2015	2016	Темпы роста %	
					2015 к 2014	2016 к 2015
1	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	6743,0	24034,0	17998, 0	356,4	74,9
2	Коммерческие расходы	795	0,00	1080	0,0	-
3	Управленческие расходы	-	-	-	-	-
4	Операционные расходы всего, в том числе:	-	-	-	-	-
	остаточная стоимость амортизируемого имущества	-	-	-	-	-
	налог на имущество	-	-	-	-	-

Окончание таблицы 2.11

	прочие операционные расходы	-	-	-	-	-
5	Внереализационные расходы	405	-	-	0,0	-

В 2016 году расходы на производство 1 сумки увеличились на 391,62 руб. Это увеличение главным образом произошло за счет увеличения стоимости сырья на 116,03 руб. и за счет роста общепроизводственных расходов на 118,71руб. Также произошел рост заработной платы основных производственных рабочих на 14,89 руб. и общехозяйственных расходов на 65,14 руб.

Рассмотрим калькуляцию основного вида продукции. Данные расчетов представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12

Калькуляция основного вида продукции

Статьи расходов	Фактические затраты на 1 сумку в 2014 г.		Фактические затраты на 1 сумку в 2016 г.		Изменения	
	Абсол. вел.	Уд. вес	Абсол. вел.	Уд. вес	Абсол. вел.	Уд. вес
1	2	3	4	5	6	7
Сырье и материалы	211,59	45,00	327,62	38,00	116,03	-7,00
Зарплата основных производственных рабочих	17,87	3,80	32,76	3,80	14,89	0,00
Отчисления на социальное страхование	6,58	1,40	12,07	1,40	5,49	0,00
Общепроизводственные расходы	80,45	17,11	199,16	23,10	118,71	5,99

Окончание таблицы 2.12

Потери от брака	0,42	0,09	1,72	0,20	1,30	0,11
Итого производственная себестоимость	376,17	80,00	692,32	80,30	316,15	0,30
Общехозяйственные расходы	77,11	16,40	142,26	16,50	65,14	0,10
Внереализационные расходы	16,93	3,60	27,59	3,20	10,66	-0,40
Полная себестоимость	470,21	100,00	862,17	100,00	391,96	0,00

Таким образом, можно сказать, что финансовое положение ООО «Швейно-галантерейная фабрика» в последние годы улучшается. Об этом свидетельствуют показатели финансовых результатов – предприятие стало получать прибыль, активы предприятия увеличились. Однако, по многим другим показателям, таким как показатели ликвидности, ООО «Швейно-галантерейная фабрика» должно работать в сторону улучшения, обеспечивая тем самым большую стабильность и положительную деловую репутацию среди сотрудничающих с ним организаций.

2.3. Разработка мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

В результате проведения анализа ООО «Швейно-галантерейная фабрика» было выявлено, что наиболее рентабельным является продажа сумок собственного изготовления. В то же время оборудование, на котором осуществляется производство в настоящее время изношено физически и устарело морально.

В данной работе предлагается проект по модернизации производственной базы предприятия, как направления повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Данный проект предусматривает приобретение нового оборудования для

изготовления сумок.

Годовой выпуск проектируемого изделия можно определить исходя из емкости рынка и доли ООО «Швейно-галантерейная фабрика». Расчет производится по следующей формуле:

$$M_{Г} = Д * E, \quad (2.8)$$

где Д-доля рынка, %;

Е- емкость рынка, шт.

$$M_{Г} = 9850 * 0,20 = 1970 \text{ шт.}$$

Общая емкость сегмента (сумки по индивидуальным заказам или мелкими партиями) составляет около 9850 шт. в год в г. Белгороде. Рассмотрим основные каналы продвижения товаров на рынке, которые представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Каналы продвижения товаров

Канал продвижения	Среднесуточные продажи	
	Количественно	Доля, %
1	2	3
Фирменная торговля	1 клиент	26
Сети	4 клиента	38
1	2	3
Частные продавцы	594 клиента	14
Самовывоз с продаж по городам области	56 клиентов	22
ИТОГО		100

Основные конкуренты и их доли на рынке города Белгорода представлены на рисунке 2.1.

Проведенный анализ показал, что основным конкурентом на рынке является ЗАО «Наяда», доля на рынке которой составляет 35%.

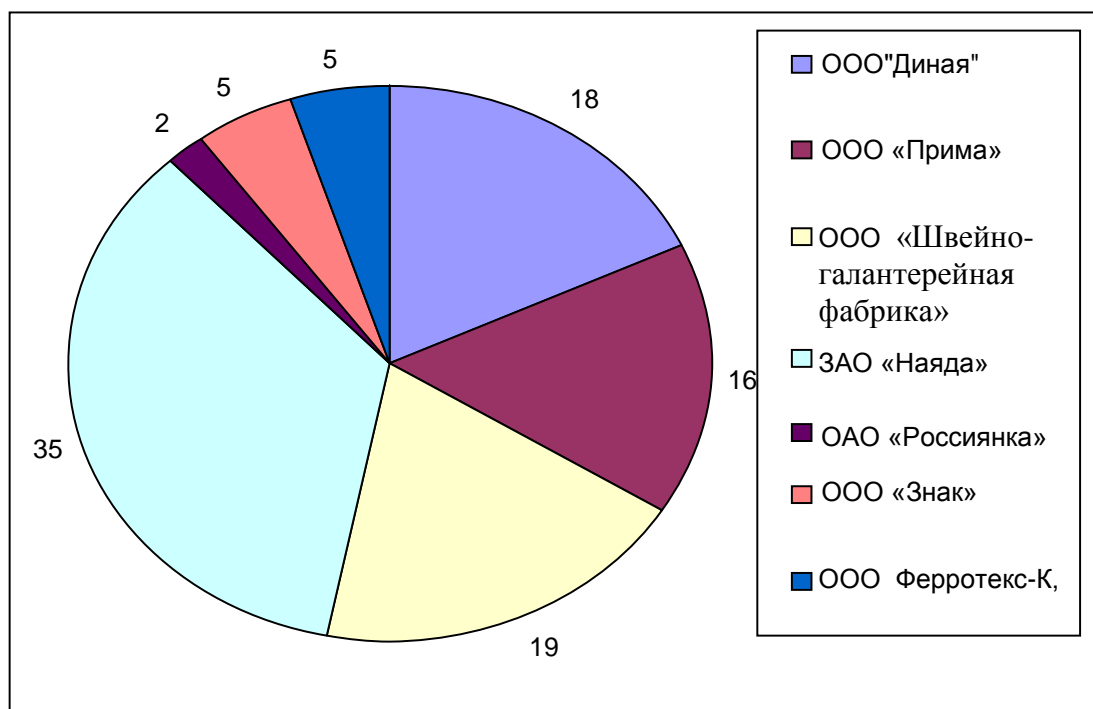


Рис.2.1 Основные конкуренты и их доли на рынке города Белгорода

Определим необходимые затраты на сырье и материалы для изготовления одной единицы изделия. Данные расчетов представим в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Смета материальных затрат на изготовление одной единицы изделия

Наименование материалов	Единица измерения	Норма расхода материала в на изделие	Цена за единиц. материала , руб.	Выпуск изделий, ед.	Сумма затрат, руб.	
					на единицу изделия	на годовой выпуск
Ткань Прокладочная (клеевая)	М	0,50	740	1 970,00	370	728900
Фурнитура Нитки	шт.	3,00	90		270	531900

Окончание таблицы 2.14

Молния	шт.	1,00	60		60	118200
Итого					700,00	1 379000

Численность работающих определяется с учетом затрат времени на изготовление изделий (трудоемкости), годового выпуска изделий и полезного фонда рабочего времени, который рассчитывается в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Баланс рабочего времени одного среднесписочного рабочего в год

№ п/п	Показатели	План на 2016 год		
		В днях	В часах	В %
1	Календарный фонд времени	366	1920	19,24
2	Количество выходных и праздничных дней	126	1008	10,08
3	Номинальный фонд рабочего времени	252	2016	100
4	Невыходы на работу, в том числе:	45	360	17,9
	а) очередные отпуска	30	240	11,9
	б) выходы по болезни	9	72	3,6
	в) отпуска в связи с родами	3	24	1,2
	г) отпуска учащимся	2	16	0,7
	д) выполнение государственных обязанностей	1	8	0,34
5	Число рабочих дней в году	207	1656	82,8
6	Потеря внутри рабочего дня: а) льготные часы подростков		0,2	
7	Полезный фонд рабочего времени		1614,6	

При планировании численности работающих устанавливают явочный и списочный их состав. Явочное число основных рабочих определяется по следующей формуле:

$$N_{\text{яв}} = \frac{M_{\text{г}} \cdot \Phi_{\text{ном}}}{T_{\text{изг}}} \quad (2.9)$$

$$N_{\text{яв}} = \frac{712 \cdot 8}{2016} = 3 \text{ чел.},$$

где $N_{\text{яв}}$ – явочный состав рабочих, чел;

$M_{\text{г}}$ - годовой выпуск изделия,

$T_{\text{изг}}$ - трудоемкость изготовления одного изделия, час;

$\Phi_{\text{ном}}$ - номинальный фонд рабочего времени, час.

Списочное число рабочих определяется:

$$N_{\text{сп}} = \frac{N_{\text{сп}} \cdot 100}{100 - Z} \quad (2.10)$$

$$N_{\text{сп}} = \frac{2,8 \cdot 100}{100 - 17,5} = 4 \text{ чел.},$$

где $N_{\text{сп}}$ - списочное число рабочих, чел;

Z - процент невыходов на работу.

Расчет заработной платы определяется в процентах от выручки:

$$\Phi_{\text{зу}} = \frac{O_{\text{р}} \cdot P_{\text{з}}}{100} \quad (2.11)$$

$$\Phi_{\text{з}} = \frac{2000000}{100} = 144000 \text{ руб.}$$

где $\Phi_{\text{зу}}$ - фонд заработной платы.

$P_{\text{з}}$ - установленный процент отчислений на оплату труда (20-30 %);

$O_{\text{р}}$ - объем реализации, руб.

Рассмотрим сравнительную таблицу стоимости оборудования разных производителей (таблица 2.16).

Таблица 2.16

Сравнительная таблица стоимости оборудования разных производителей

№п/п	Технические характеристики	Ед. изм.	KEMPER-CORONA	MEGA-STAR	GOSTOL
	Производитель		Германия	Австрия	Словения
1	Стоимость	руб.	300000	800 000	460 000
	Делительное устройство, барабан			90 000	
	Итого:		1 784 092	3 099 239	3 461 625
2	Исполнение		4-х рядное	5-ти рядное	4-х рядное
3	Производительность	М. кВт /час.	0,5	2,0	0,8
5	Суммарная мощность двигателя	кВт	2,5	2,4	2,2
6	Занимаемая площадь:				
	высота	мм	1 650	1 820	1 690
	ширина	мм	1 350	910	1 960
	длина	мм	2 700	2 060	1 765

Определим сумму и состав первичных расходов предприятия. Данные представим в таблице 2.17.

Таблица 2.17

Первичные расходы предприятия

Наименование	Стоимость, руб.
Станки и оборудование	239 700
Офисное оборудование	36 300
Мебель	24 000
Итого:	300 000

Теперь определим расходы на персонал. Данные представим в виде

таблицы 2.18.

Таблица 2.18

Расходы на персонал

Должность	Кол-во человек	Заработная плата в мес., руб.	Всего в мес., руб.
Начальник цеха	1	36 000	36000
Старший мастер-технолог	1	18 000	18 000
Раскройщики	3	11 000	33 000
Швеи	5	10 000	50 000
Кладовщик	1	7 000	7 000
Итого:	13		144 000

Далее определим сумму условно-постоянных расходов предприятия. Данные представим в таблице 2.19.

Таблица 2.19

Условно – постоянные расходы

Наименование	Стоимость в мес., руб.	Стоимость в год, руб.
Коммунальные платежи	10 000	120 000
Расходы на рекламу	1 663	19 956
Прочие расходы (канцтовары, хозтовары и др.)	2 000	24 000
Итого:	67 663	163956

Доходы от продаж (в первый год эксплуатации) предприятия

представлены в таблице 2.20.

Таблица 2.20

Доходы от продаж (в первый год эксплуатации)

Наименование статьи доходов	В месяц, руб.	В год, руб.
от продаж	166666,7	2000000

Данное предприятие окупит себя в первый же год производства:

Затраты в 1 год (первичные + на з/п + условно-постоянные + на сырье: 146700 руб. + 144000 руб. + 163956 руб. + 1379000 руб. = 1833656 руб.) меньше чем сумма доходов за 1 год (2000000 руб.)

Источником денежных средств цеха пошива сумок являются собственные средства ООО «Швейно-галантерейная фабрика» инвестированные в создание дополнительного цеха. Общая сумма вложений составит – 300000 руб. В дальнейшем денежные средства цеха будут пополняться из прибыли, получаемой от продажи.

Для того, чтобы оценить эффективность проекта необходимо рассчитать чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутреннюю норму доходности и срок окупаемости инвестиционного проекта. Данные объема выпуска по годам представлены в таблице 2.21.

Таблица 2.21

Объемы выпуска по годам

Годы	1 год	2 год	3 год
Инвестиции, тыс.руб.	300	-	-
Выручка, тыс. руб..	2 000	3 000	4 000

Цена за единицу продукции – 1015,29 руб.; себестоимость единицы продукции – 856,32 руб.; ставка дисконта 15%; период расчета инвестиционного проекта – 3 года. Будем считать, что все расходы отнесены на начало соответствующего года.

Произведём расчёт дисконтированных показателей проекта. Данные расчетов представим в таблице 2.22.

Таблица 2.22

Расчет дисконтированных показателей проекта

Годы	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Результаты Rt (выручка от реализации), руб.	2000000	3000000	4000000
2. Инвестиции 31 руб.	300000	-	-
3. Текущие затраты 32_t , руб.	1687330,05	2530995,074	3374660,099
4. Чистый поток денежных средств $R_t - (31_t + 32_t)$	312 670	469 005	625 340
5. Дисконтированный чистый поток денежных средств $\frac{R_t - (31_t + 32_t)}{(1+i)^t}$	312 670	407 830	472 847
6. Кумулятивный дисконтированный чистый поток денежных средств $\sum_{k=0}^t \frac{R_k - (31_k + 32_k)}{(1+i)^k}$	312670	720500	1193347

Чистый дисконтированный поток (доход)NPV = 1 193 347 руб.

Капитальные вложения:

$$1193,3 - 200 = 993,3 \quad (2.12)$$

Индекс доходности: $IR = \frac{1193,3}{200} = 5,97$

Чтобы найти внутреннюю норму доходности необходимо решить следующее линейное уравнение:

$$\sum_{k=0}^3 \frac{R_k}{(1+IRR)^k} = 0 \quad (2.13)$$

или

$$\frac{312000}{(1+IRR)^0} - \frac{100000}{(1+IRR)^1} - \frac{100000}{(1+IRR)^2} - \frac{100000}{(1+IRR)^3} = 0$$

Отсюда $IRR = 19,22\%$.

Значение внутренней нормы доходности выше ставки дисконта, принятой при расчетах, что говорит об эффективности предлагаемого мероприятия.

По данным 6 строки можно сделать вывод, что срок окупаемости лежит в конце первого года проекта.

Эффективность использования инвестиций на предприятии, его финансовое положение в значительной мере зависят от их структуры на предприятии. Ее совершенствование заключается в том, чтобы получить максимум отдач. Это означает, что доля инвестиций в наиболее эффективные проекты должна стремиться к максимуму.

Структура инвестиций по различным направлениям имеет важное практическое значение. Практическая значимость данного анализа заключается в том, что он позволяет определить тенденцию изменения структуры инвестиций и на этой основе разработать более действенную и эффективную инвестиционную политику.

Финансовый профиль проекта представлен на рисунке 2.2.

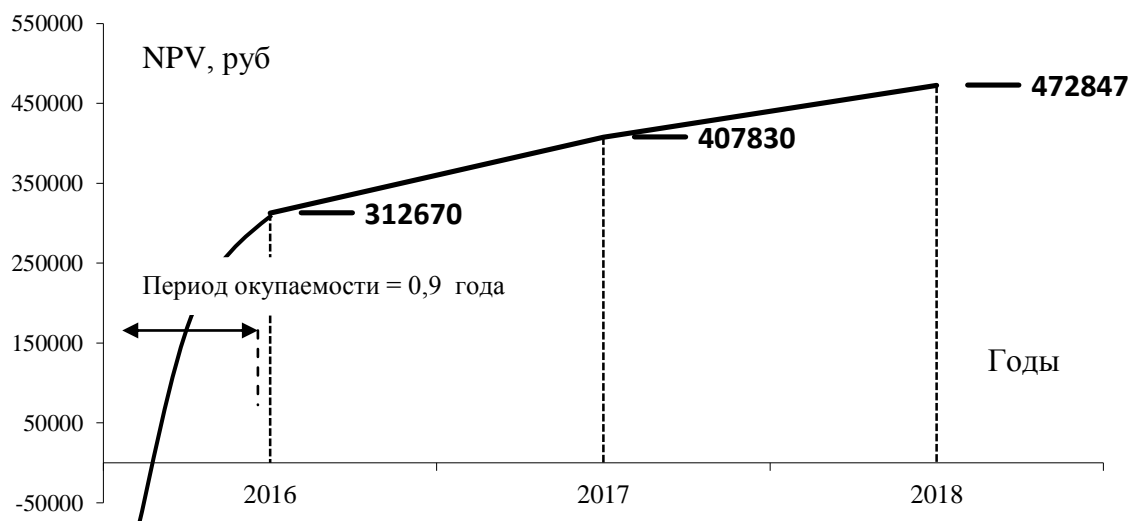


Рис.2.2 Финансовый профиль проекта

Таким образом, все рассчитанные показатели свидетельствуют в пользу принятия к внедрению предложенного инвестиционного проекта.

Мероприятие, предлагаемое в рамках модернизации производственно-хозяйственной деятельности предприятия, приведет к повышению эффективности деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика», что проявляется в повышении рентабельности, производительности труда, снижении затрат на рубль товарной продукции.

Заключение

1. Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия — одна из центральных проблем экономики. Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение этого показателя должно базироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда обусловившими данный результат.
2. Основная задача проблемы повышения эффективности производства заключается в том, чтобы на каждую единицу ресурсов - трудовых, материальных и финансовых - достигать максимально возможного увеличения объема производства (дохода, прибыли). Исходя из этого, единственным макроэкономическим критерием эффективности производства (деятельности) становится рост производительности общественного (живого и овеществленного) труда. Количественная определенность и содержание критерия отображаются в конкретных показателях эффективности производственно-хозяйственной и другой деятельности субъектов ведения хозяйства.
3. Уровень экономической эффективности управления производственно — хозяйственной деятельностью предприятия зависит от большого количества взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли вследствие ее технико-экономических особенностей характерны свои, специфические факторы эффективности производственных процессов.
4. Значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства.

5. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия сопряжена с высокой степенью риска. Существует большое многообразие методов минимизации риска в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Выбор конкретного из них зависит от опыта руководителя и возможностей предприятия. Однако для достижения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта.

6. Проведённый анализ показал, что за рассматриваемый период балансовая стоимость имущества предприятия увеличилась на 3150 тыс. руб. и составила на конец 2016 г. 3620 тыс. руб., что в 6,7 раз больше, чем на конец 2014 года. Изменения в структуре актива связаны со значительным увеличением оборотных активов на 670,21%, их стоимость возросла на 3150 тыс. руб. с 470 тыс. руб. на конец 2014 г. до 3620 тыс. руб. на конец 2016 г. Увеличение стоимости оборотных активов произошло в основном за счет значительного увеличения объемов запасов на конец 2016 года.

7. За рассматриваемый период произошли существенные изменения в структуре актива баланса. Так, если на конец 2014 г. доля запасов составила 81,52%, то на конец 2016 г. удельный вес запасов в имуществе предприятия сложился на уровне 100%. Доля дебиторской задолженности за рассматриваемый период значительно уменьшилась с 88,30% на конец 2014 г. до 0% на конец 2016 г. Сократился и объем денежных средств также до 0%. Собственный капитал ООО как на конец 2014 г., так и на конец 2016 г. составляет меньший удельный вес в структуре пассива. В то же время, существенно увеличился объем кредитных и заемных средств финансирования, в основном краткосрочного.

8. В целом финансовое положение ООО «Швейно-галантерейная фабрика» в последние годы улучшилось. Об этом свидетельствуют показатели финансовых результатов – предприятие стало получать прибыль, активы предприятия увеличились. Однако, по многим другим показателям, таким как показатели

ликвидности, ООО «Швейно-галантерейная фабрика» должно работать в сторону улучшения, обеспечивая тем самым большую стабильность и положительную деловую репутацию среди сотрудничающих с ним организаций.

7. В процессе анализа доходности основных направлений деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика» было выявлено, что наиболее рентабельным является продажа сумок собственного изготовления. В то же время оборудование, на котором осуществляется производство в настоящее время изношено на 100% физически и устарело морально. Поэтому нами был разработан проект приобретения нового оборудования для изготовления сумок.

8. Мероприятие, предлагаемое в рамках модернизации производственно-хозяйственной деятельности предприятия, приведет к повышению эффективности деятельности ООО «Швейно-галантерейная фабрика», что проявляется в повышении рентабельности, производительности труда, снижении затрат на рубль товарной продукции.

Список использованной литературы

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. - М.: «Дело и сервис», 2014. – 313 с.
2. Алексеенко, В.Б. Финансы предприятия (организации) [Текст]: учебное пособие / В.Б. Алексеенко, Л.О. Андреева. - Москва: Российский университет дружбы народов, 2013. - 298 с.
3. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ [Текст] / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. - М.: «ДИС», 2015. – 389 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст] / Под ред. В.И. Стражева. – Минск, 2014. – 554 с.
5. Богачев, Н.В. О рыночной экономике и эффективности капитала [Текст] / Н.В. Богачев. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 383 с.
6. Болодурина, М.П. Организационно-экономические условия реализации инвестиционной стратегии предприятия [Текст]: учебно-практическое пособие / М.П. Болодурина. - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2015. - 121 с.
7. Бейт, Н. Как преодолеть экономический спад : план выживания бизнеса [Текст] / Николас Бейт ; пер. с англ. И. Татариновой. - Москва: Олимп-Бизнес, 2012. – 182 с.
8. Булатов, Р.Х. Доход и выручка как результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Р.Х. Булатов, О.В. Апексимова // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. –Саратов, 2015. - № 2. – С. 47-50.
9. Бусыгин, А.В. Экономический механизм предприятия и управление прибыльностью : в помощь студентам, изучающим менеджмент [Текст] / А.В. Бусыгин. – М.: Экон-Информ, 2016. - 159 с.
10. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы [Текст] / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морощкин. - Москва: ИНФРА-М, 2013. – 190 с.

11. Васильева, М.В. Структуризация бюджетов в системе управления предприятием [Текст] / М.В. Васильева // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – Тамбов, 2015. - № 1. – С. 301-307.
12. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Т.П. Варламова, М. А. Варламова. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2015. – 300 с.
13. Воронов, В.В. Экономика и финансы предприятия [Текст]: учебник / В.В. Воронов. - Москва: Изд-во РАГС, 2012. – 144 с.
14. Вяткин, В.Н. Принятие финансовых решений в управлении бизнесом: концепции, задачи, ситуации [Текст]: Учебник для вузов / В.Н. Вяткин - М. - Екатеринбург: ЗАО "Издательский дом "ЯВА", 2013. – 512 с.
15. Галицкая, С.В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / С.В. Галицкая. - Москва: Эксмо, 2014. – 649 с.
16. Гаврилов, В.В. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки [Текст]: монография / В.В. Гаврилов, Д.А. Оводков. - Воронеж: Ин-т ИТОУР, 2013. - 151 с.
17. Герашенко, И.П. Финансовая стратегия: моделирование и оптимизация [Текст]: монография / И.П. Герашенко. - Санкт-Петербург : Кн. дом, 2015. – 350 с.
18. Горемыкин, В.А. Энциклопедия бизнес-планов: методика разработки 75 реальных образцов бизнес-планов [Текст] / В.А. Горемыкин. – М.: Ось - 89, 2012. - 119 с.
19. Дебелак, Д. Бизнес-модели: принципы создания процветающей организации [Текст] / Дон Дебелак; пер. с англ.: Коваленко И. - Москва, 2012. - 253 с.
20. Дедова, О.В. Принципы формирования и учета финансовых результатов [Текст] / О.В. Дедова // Вестник Брянского государственного университета. – Брянск, 2013. - № 3. – С. 97-102.

21. Джуха, В. М. Современный подход к управлению рентабельностью активов предприятия [Текст] / В. М. Джуха, А. В. Курицын, Э. Б. Саакова. - Ростов-на-Дону : РИНХ , 2014. - 134 с.
22. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия [Текст]: Учебник / Н.Л. Зайцев.- М.: ИНФРА – М., 2016. - 342 с.
23. Зелль, А. Бизнес-план: инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов [Текст] / А. Зелль. - М.: Ось-89, 2013. - 239 с.
24. Гусаров, В.М. Статистика [Текст]: учебное пособие для вузов / В.М. Гусаров. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. - 393 с.
25. Глухов, В.В. Финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов. - Санкт-Петербург: Специальная литература, 2012. – 387 с.
26. Грибов, В.Д. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / В.Д. Грибов. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 189 с.
27. Демидько, Е.В. Качество труда в системе формирования прибыли предприятия [Текст] / Е.В. Демидько. - Хабаровск: Дальневосточный гос. гуманитарный ун-т, 2012. – 346 с.
28. Дьяконова, Л.П. Создание и ведение инвестиционных проектов с помощью программы Project Expert: инвестиционный проект для действующего предприятия [Текст] / Л.П. Дьяконова, Ю.Д. Романова. – М.: МИРБИС, 2016. - 139 с.
29. Едророва, В.Н. Учет и анализ финансовых активов [Текст] / В.Н. Едророва, Е.А. Мизиковский. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 263 с.
30. Ефимова, С.А. Маркетинговое планирование, или как с помощью плана добиться увеличения прибыли организации [Текст] / С.А. Ефимова. - Москва: Альфа-Пресс, 2016.- 194 с.
31. Казаков, А.А. Экономика [Текст] /А.А.Казаков. - М.: «Тандем», 2011.-234 с.
32. Ковалёв, В.В. Введение в финансовый менеджмент[Текст] / В.В.Ковалев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 768 с.
33. Козырев, В.М. Основы современной экономики [Текст] / В.М.Козырев. –

М.: Экономика, 2014. – 544 с.

34. Короткова, Т.Л. Коммерческая деятельность [Текст] / Т.Л.Короткова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 416 с.

35. Кусков, А.Н. Менеджмент [Текст]: учебное пособие / А.Н. Кусков. - М.: МГИУ, 2012.-174 с.

36. Кузнецова, Л.А. Оплата труда в сельхозорганизациях с учетом их финансового состояния [Текст] / Л.А.Кузнецова //АПК: экономика, управление, 2014. - №7. - С. 43-44.

37. Куликов, И.В. Экономика предприятия [Текст] / И.В.Куликов. – М.: Финансы, 2016.–310 с.

38. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия) [Текст] / А.М.Лопарева.– М.: Финансы, 2014.–240 с.

39. Лябах, Н.Н. Нетрадиционные страницы менеджмента [Текст] / Н.Н.Лябах. – Ростов-на-Дону: Изд-во «БАРО-ПРЕСС», 2015. – 208 с.

40. Менеджмент [Текст] / Под ред. Ж.В. Прокофьевой.-М.:Знание, 2015. - 288 с.

41. Менеджмент [Текст] / Под ред.Ф.М. Русинова. - М.: ФБК - пресс, 2016. - 177 с.

42. Новицкий, М.И. Организация, планирование и управление производством [Текст] / М.И.Новицкий. – М.: Экономика, 2013. – 576 с.

43. Остапенко, Ю.М. Экономика труда [Текст]: учебное пособие / Ю.М. Остапенко.- М.: ИНФРА – М., 2015. - 272с.

44. Подолякин, В.И. Основы экономики организации: стоимость и структура капитала [Текст]: учеб. Пособие / В.И. Подолякин. - Иваново: ИГТА, 2015. -112с.

45. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2011. – 687 с.

46. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика [Текст] / Л.С.Тарасевич. – М.: Высшее образование, 2012. — 654с.

47. Управление организацией [Текст]: учебник / Под ред. А.Г. Поршнева. – М.: Инфра - М, 2016. - 340 с.
48. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций) [Текст] / О.К.Филатов. – М.: Русская деловая литература, 2016. – 768 с.
49. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: учебник. / Под ред. Е.С. Стояновой. - М.: «Перспектива», 2015. - 540 с.
50. Хингуреева, И.П. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / И.П.Хингуреева, И.Э. Шабыкова, И.Ю. Унгаева. - М.: ИНФРА – М, 2016. - 340с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

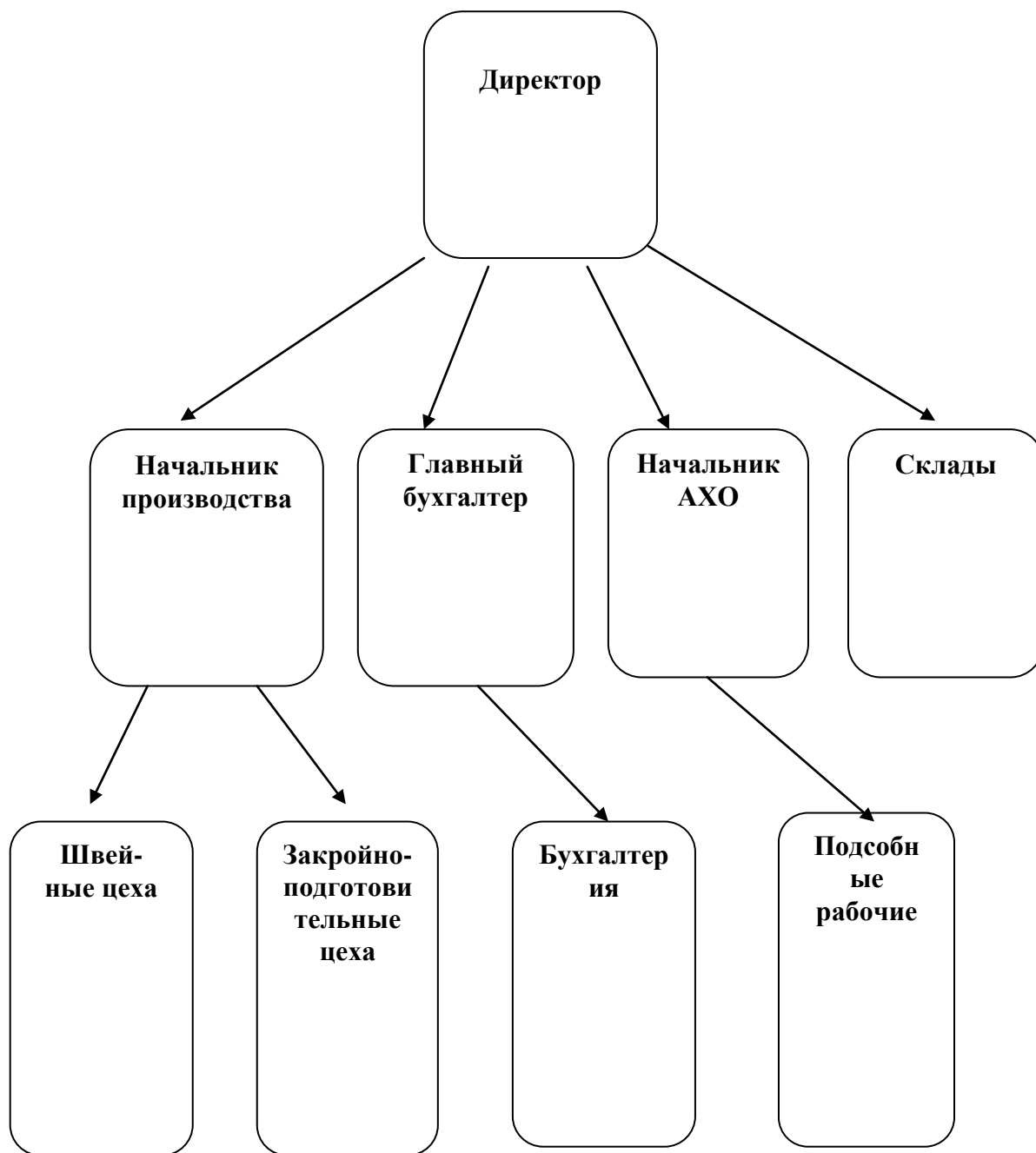


Рис.1. Организационная структура предприятия

Таблица 1

SWOT-анализ ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Факторы внешней и внутренней среды предприятия	
Сильные стороны	Слабые стороны
Стабильная работа предприятия	Финансовые ограничения
Высокое качество продукции	Недостаточная реклама товара
Высокая квалификация персонала	Небольшая сеть магазинов
Высокий уровень сервиса	Недостаточное информационное обеспечение
Налаженная дистрибуция	Небольшой штат сотрудников
Хорошая репутация на рынке	Отсутствие собственной системы переработки отходов (ткани)
Стабильная прибыль	Отсутствие четко сформулированного направления стратегического развития
Разумная ценовая политика	Ограниченный бюджет на маркетинг
Возможности	Угрозы
Появление на рынке новых поставщиков	Ужесточение конкуренции
Расширение ассортимента для новых покупателей	Повышение требований покупателей к качеству товара и уровню обслуживания
Совершенствование технологий производства	Низкая платежеспособность населения
Возможность применения в производстве новых технологий	Сезонные колебания
Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности	Нестабильность политической и экономической ситуации в стране

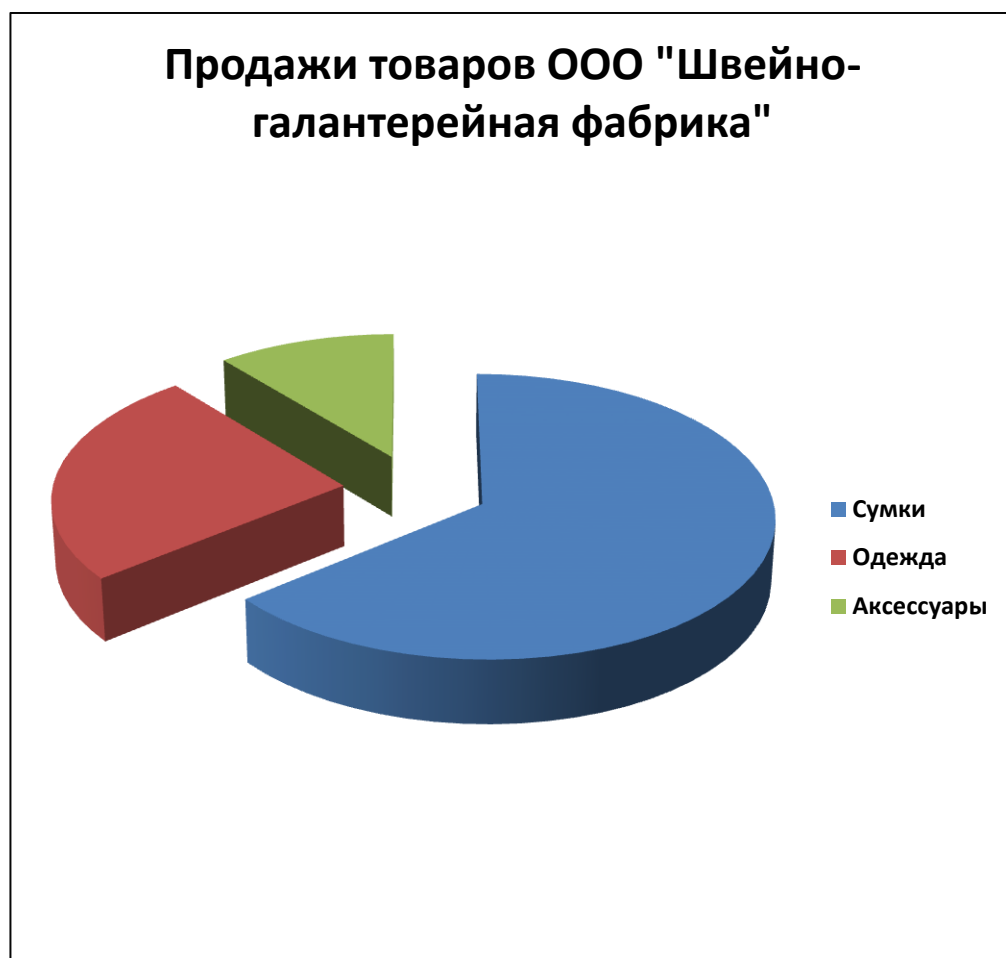


Рис.2. Продажи товаров ООО «Швейно-галантерейная фабрика»

Сводная таблица показателей основных конкурентов

Таблица 2

Фирма	Ассортимент	Доля, %	Сегмент	Цены	Отличия
ООО «Диная»	Женская одежда в широком ассортименте, аксессуары	18	Одежда для женщин любой категории, в т.ч. праздничная	Ниже среднего	Широкий выбор, доступные цены
ООО «Прима»	Профессиональная одежда в широком ассортименте	16	Работники торговли, сферы услуг, образования, медицины	Высокие	Высокий уровень подготовки персонала, работа по индивидуальным заказам
ОАО «Россиянка»	Женская одежда в широком ассортименте, аксессуары	2	Одежда для женщин любой категории, в т.ч. женские костюмы, платья, формы	Выше среднего	Широкий ассортимент, высокие цены, оригинальность изделий, высокое качество
ООО «Швейно-галантерейная фабрика»	Стильная форменная одежда и аксессуары	19	Одежда для корпоративных клиентов	Средние	Стильный внешний вид моделей, функциональность изделий, доступные цены

Факторы, влияющие на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия

