**Исследовательская работа на тему «Анализ и диагностика финансов-хозяйственной деятельности предприятий Пензенской области».**

Авторы:

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и экономическая безопасность» Крапчина Людмила Николаевна (научный руководитель)

студенты группы 17ЭД1, обучающиеся по специальности «Таможенное дело»: Айрапетян Артур Геворгович, Бусова Виктория Алексеевна, Долматова Татьяна Геннадьевна, Зубкова Татьяна Александровна, Козырева Гузель Хайдаровна, Курмакаева Галия Рустямовна, Максимова Елена Сергеевна, Тихонина Кристина Анатольевна, Пугачева Анна Сергеевна, Юдин Павел Александрович

студенты группы 17ЭД2, обучающиеся по специальности «Таможенное дело»: Арбузова Татьяна Павловна, Гаврицына Диана Юрьевна, Панизовная Маргарита Алексеевна

Институт экономики и управления, кафедра «Менеджмент и экономическая безопасность», Пензенский государственный институт, г. Пенза, Россия

**Аннотация**

Актуальность проведенного исследования заключается в обосновании своевременности проведения анализа и диагностики финансов-хозяйственной деятельности предприятия, не зависимо от отраслевой принадлежности, вида деятельности, размера бизнеса, т.к. динамично меняющиеся макроэкономические условия, политическая ситуация в целом в мире, вызовы современности, заключающиеся в обострении ситуации неопределенности в общественной жизни ставят отечественные предприятия перед выбором: продолжать деятельность в меняющихся условиях, используя все резервы и накопленный потенциал либо «плыть по течению» в ожидании банкротства.

Проведение аналитической работы студентами позволяет актуализировать для них самих важность данного вида деятельности, вырабатывает внимательность, точность и логику мышления.

Проблема исследования состоит в определении алгоритма его проведения, определении информационной базы и формулирование выводов о наметившихся тенденциях финансовых результатов выбранных в качестве объектов исследования предприятий, финансовой устойчивости, деловой активности и готовности предприятий к новым вызовам современности: экономическому кризису и влиянию простоев в результате пандемии на сам процесс хозяйственной деятельности.

Цель исследования заключается в определении степени готовности предприятий Пензенской области к новым вызовам и рискам в условиях неопределенности, а также обосновании роли аналитической работы в деле предупреждения экономических рисков с внесением рекомендаций в планирование аналитической деятельности на предприятии.

В результате проведенного исследования на основе анализа и диагностики показателей финансово-хозяйственной деятельности выявлены проблемы, с которыми предприятия переходят в динамично меняющиеся экономические условия. Многие предприятия оказались не готовы к новым вызовам, в частности, из-за полного отсутствия или недостаточности накоплений резервных фондов, отсутствия механизма передачи рисков, игнорирования негативных тенденций на протяжении длительного периода времени, недостаточной организации аналитической деятельности. В этой связи в настоящей работе предложено предприятиям комплексно подойти к организации работы по анализу и диагностике финансово-хозяйственной деятельности в целях оперативного реагирования на все нежелательные изменения, что позволит своевременно разрабатывать концепцию выявления скрытых резервов, их реализации, эффективному использованию имеющегося потенциала предприятий. Предложены основные направления планирования аналитической деятельности на примере объектов исследования.

**Ключевые слова**: анализ, диагностика, планирование аналитической деятельности на предприятии, финансово-хозяйственная деятельность, финансовые результаты, финансовая устойчивость, деловая активность, планирование аналитической деятельности.

**Введение**

В современных условиях ведения хозяйственной деятельности важно грамотно анализировать, планировать и маневрировать в условиях неопределенности, в целях обеспечения относительно стабильного процесса производства и реализации готовой продукции. К сожалению, не все предприятия, особенно из категории МСП серьезно относятся к аналитической работе, игнорируют ее роль в предупреждении различного рода рисков. Как никогда сейчас актуально проведение анализа и диагностики финансов-хозяйственной деятельности предприятия, не зависимо от отраслевой принадлежности, вида деятельности, размера бизнеса.

Аналитическая работа, проведенная студентами 3 курса Института экономики и управления, позволила не только сделать выводы о готовности ряда региональных предприятий к новым вызовам современности, но и понять важность этой работы, серьезность ее выполнения.

В процессе исследования определены экономическая эффективность хозяйственной деятельности предприятий, их финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность и деловая активность.

Для проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий использованы методики, предложенные такими авторами, как Бириленко В.И., Ершова С.А., Савиных А.Н., Усик Н.И. и др.

В качестве проблемы исследования была выбрана комплексная – определение алгоритма проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий региона в новом для студентов формате дистанционного обучения, в связи вынужденными обстоятельствами эпидемиологического характера; определении информационной базы для исследовательской работы и формулирование выводов о готовности предприятий к новым вызовам современности.

В связи с этим, в качестве цели исследования выступает определении степени готовности предприятий Пензенской области к новым вызовам и рискам в условиях неопределенности, а также обосновании роли аналитической работы в деле предупреждения экономических рисков и внесение некоторых предложений по совершенствованию аналитической работы на предприятиях.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

- собран аналитический материал;

- проведен анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности объектов исследования;

- выявлены наметившиеся тенденции финансового состояния и экономической эффективности предприятий;

 - определена степень готовности предприятий к возможным экономическим рискам;

- разработаны рекомендации по планированию аналитической деятельности на предприятиях.

1. **Методы и методология проведения исследования**

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности объектов исследования проведены с использованием горизонтального и вертикального анализа, традиционный подход к проведению анализа платежеспособности предприятия, а также подход, основанный на оценке степени ликвидности баланса, на основе группировки и сравнения групп статей актива и пассива. Использованы методы определения относительных величин, абсолютных разниц. В ходе анализа особое внимание было уделено такому направлению, как определение степени финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятий. Эффективность текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятий определена на основе проведения оценки деловой активности в сложившихся внешних экономических условиях.

Использованы методики определения показателей экономической эффективности предприятий, в частности, показателей рентабельности продаж, затрат, собственного капитала и пр.

 Широкое применение нашли все модели определения основных показателей: аддитивные, мультипликативные, кратные и смешенные модели, которые были применены студентами в аналитической деятельности.

1. **Результаты проведенного анализа и диагностики**

**финансово-хозяйственной деятельности предприятий**

**Пензенской области**

**2.1 Первичные источники данных, исходные данные**

В качестве исходных данных использованы данные годовых отчетов, бухгалтерских балансов предприятий Пензенской области (Форма №1, Форма №2); информация официальных сайтов предприятий.

В качестве объектов исследования выбраны следующие предприятия: АО «Завод ЭЛТЕХ», АО «Кермет», ПАО «Пензтяжпромарматура», ООО «Самко», ООО Мебельная компания «Лером», ПАО «АТМИС-САХАР», ООО «Комбинат кондитерских изделий «Агеевский»», НПАО «Кондитерская фабрика» и др. Выбраны региональные предприятия, занимающиеся различными видами деятельности, ориентированные на различные сегменты продовольственного и непродовольственного рынков.

* 1. **Статистика и анализ данных по предприятиям**

**Пензенского региона**

* + 1. **Анализ финансовых результатов, финансовой устойчивости,**

**ликвидности и платежеспособности предприятий**

Результативность деятельности любого предприятия не зависимо от его отраслевой принадлежности, видов деятельности, размеров бизнеса определяется финансовыми результатами, показателями экономической эффективности, в частности показателями рентабельности.

Для демонстрации финансовых результатов специально были подобраны предприятия, отличающиеся по отраслевой принадлежности, по источникам ресурсов, рынками сбыта, а также относящиеся как к среднему и крупному бизнесу (малые предприятия не рассматривались).

Анализ проведен для определения тенденции финансовых результатов, показателей рентабельности, а также отклонений за анализируемый период 2016-2018 гг. (на начало проведения аналитического исследования данные годовых отчетов за 2019 финансовый год не были выложены на сайтах предприятий). В целях сведения полученных результатов исследования финансовых результатов разработана специальная форма таблицы, обеспечивающая наглядность и позволяющая определить тенденции показателей, а также графически спрогнозировать их дальнейшее поведение.

Финансовые результаты и некоторые показатели рентабельности объектов исследования приведены в таблице 1.

Таблица 2.1 – Оценка финансовых результатов и показателей рентабельности предприятий Пензенской области

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Анализируемый период** | **Отклонение за 2016-2018 гг.** |
| **20016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| **АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ»** |
| Рентабельность продаж, % | 7,62 | 5,05 | 4,72 | - 2,9 |
| Рентабельность затрат, % | 8,25 | 5,32 | 4,95 | - 3,3 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 12,06 | 12,85 | 6,66 | - 5,4 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 7 396 | 9 043 | 5 019 | -2377 |
| **НПАО Медтехника** |
| Рентабельность продаж, % | 10,8 | 16,7 | 4,24 | -6,56 |
| Рентабельность затрат, % | 12,6 | 20,8 | 4,59 | -8,01 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 21,4 | 28,1 | 4,91 | -16,49 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 7 687 | 13 587 | 2 058 | -5629 |
| **ПАО «Пензтяжпромарматура»** |
| Рентабельность продаж, % | 7,54 | 8,71 | 4,51 | -3,03 |
| Рентабельность затрат, % | 9,38 | 10,91 | 6,35 | -3,03 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 10,98 | 5,58 | 4,30 | -6,68 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 216 641 | 112 958 | 97845 |  |
| **АО «Кермет»** |
| Рентабельность продаж, % | 6,89 | 6,74 | 3,33 | -3,56 |
| Рентабельность затрат, % | 7,56 | 7,23 | 3,45 | -4,11 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 7,01 | 6,45 | 2,65 | -4,36 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 6126 | 5 122 | 2 121 | -4005 |
| **ООО «САМКО»** |
| Рентабельность продаж, % | 10,40 | 3,75 | -1,83 | -12,23 |
| Рентабельность затрат, % | 11,60 | 3,90 | -1,80 | -13,41 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 2,74 | -2,36 | -6,57 | -9,32 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 25 685 | -21 568 | -56 372 | -82 057 |
| **ООО МК «ЛЕРОМ»** |
| Рентабельность продаж, % | 14,11 | 5,23 | 8,78 | -5,33 |
| Рентабельность затрат, % | 16,43 | 5,51 | 9,62 | -6,81 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 10,66 | 5,61 | 6,61 | -4,05 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 293 793 | 161 248 | 203 472 | -90 321 |
| **ПАО «АТМИС-САХАР»** |
| Рентабельность продаж, % | 11,32 | 5,58 | 16,13 | 4,81 |
| Рентабельность затрат, % | 12,76 | 5,28 | 19,23 | 6,47 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 13,36 | 85,69 | 28,92 | 15,56 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 96 296 | 422 089 | 200 455 | 104 159 |
| **ООО «АГЕЕВСКИЙ»** |
| Рентабельность продаж, % | 1,9 | 21,0 | 15,6 | 13,70 |
| Рентабельность затрат, % | 24,5 | 26,6 | 18,5 | -6,00 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 40,9 | 29,6 | 15,5 | -25,40 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 55 853 | 57 564 | 35 851 | -20 002 |
| **ПАО « ИСТОК»** |
| Рентабельность продаж, % | 6,42 | 3,72 | 5,69 | -4,45 |
| Рентабельность затрат, % | 6,86 | 3,87 | 6,03 | -4,70 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 3,02 | 2,00 | 2,3 | -2,72 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 14 235 | 9 419 | 11 234 | -12420 |
| **НПАО Кондитерская фабрика** |
| Рентабельность продаж, % | 6,80 | 7,20 | 6,70 | -0,10 |
| Рентабельность затрат, % | 0,44 | 0,36 | 0,33 | -0,11 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 40,00 | 32,00 | 27,00 | -13,00 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 8 009 | 8 291 | 8 886 | 877 |

Практически, по всем предприятиям за исследуемый период наблюдается отрицательная динамика показателей. Неустойчивая тенденция у предприятий пищевой промышленности: ПАО «АТМИС-САХАР», ООО «АГЕЕВСКИЙ», ПАО «ИСТОК», НПАО Кондитерская фабрика, а также предприятия мебельно промышленности ООО МК «ЛЕРОМ». Рентабельность продаж располагается в интервале от 4 до 21%. Чистая прибыль за исследуемый период уменьшалась на всех предприятиях, за исключением ПАО «АТМИС-САХАР» и НПАО Кондитерская фабрика, что объясняется, во-первых, ростом спроса на сахар, являющийся сырьем для предприятий пищевой промышленности, ростом спроса на кондитерские изделия в условиях повышенной стрессовой нагрузки на потребителей; во-вторых, за счет удешевления себестоимости продукции.

Необходимо разработать алгоритм проведения аналитической работы по выявлению резервов роста финансовых результатов и повышению экономической эффективности деятельности предприятий. Если предприятия упустят этот аспект из внимания, у них не будет достаточно времени, чтобы мобилизовать имеющиеся резервы. Текущая же ситуация, с которой столкнулись отечественные предприятия весной 2020 г., практически, такого времени не предоставляет. Многие предприятия в условиях взаимной неплатежеспособности в ближайшей перспективе могут получить отрицательные финансовые результаты.

Сложившаяся ситуация может негативно отразиться на финансовой устойчивости исследуемых предприятий. Предприятия в очередной раз могут столкнуться с проблемой недостатка денежных средств для приобретения исходного сырья, закупаемого за рубежом, так, например, предприятия по производству сахара, используют импортное тростниковое сырье. Большая часть предприятий, ориентированных на непродовольственные рынки, также закупает сырье и комплектующие за рубежом.

Оценить финансовую устойчивость предприятий позволит информация, обобщенная выборочно и сведенная в таблице 2.

Таблица 2.2 – Анализ финансовой устойчивости предприятий Пензенской

области

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Анализируемый период** | **Отклонение за 2016-2018 гг.** |
| **20016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| **АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ»** |
| Общая величина запасов и затрат | 308 717 | 264 220 | 359 069 | 50352 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Кризисное финансовое состояние | Кризисное финансовое состояние | Кризисное финансовое состояние | х |
| **ПАО «Пензтяжпромарматура»** |
| Общая величина запасов и затрат | 1 661 169 | 1 928 586 | 1 997 234 | 336065 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Неустойчивое финансовое состояние  | Неустойчивое финансовое состояние  | Неустойчивое финансовое состояние  | х |
| **АО «Кермет»** |
| Общая величина запасов и затрат | 28 195 | 32 905 | 38 079 | 9884 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Абсолютная устойчивость | Абсолютная устойчивость | Абсолютная устойчивость | х |
| **ООО «САМКО»** |
| Общая величина запасов и затрат | 487 401 | 499 195 | 387 735 |  |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Кризисное финансовое состояние | Кризисное финансовое состояние | Кризисное финансовое состояние | х |
| **ООО МК «ЛЕРОМ»** |
| Общая величина запасов и затрат | 898 234 | 938 723 | 974 428 | 76194 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Абсолютная устойчивость | Абсолютная устойчивость | Абсолютная устойчивость | х |

Из таблицы 2 видно, что кризисное финансовое состояние имеет АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» и ООО МК «ЛЕРОМ». Неустойчивое финансовое состояние имеют ПАО «Пензтяжпромарматура» и другие предприятия, выступившие в качестве объекта исследования (более 50%). Предприятия с кризисным и неустойчивым финансовым состоянием рискуют в 2020 году столкнуться с риском необеспечения производственных мощностей оборотными средствами, не выйти на положительные финансовые результаты. В сложившейся ситуации могли бы помочь резервные фонды, однако у большей части предприятий резервные фонды либо отсутствуют, либо они не значительны.

В кризисных условиях развития экономики предприятия неизбежно сталкиваются с проблемой неплатежеспособности, которая при затяжном кризисе может перейти в «хроническую». Утрата способности своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства перед всеми участниками бизнес-процесса, а также бюджетом приводит к потере кредитоспособности и бесперспективности хозяйственной деятельности. Важное значение здесь имеет мобильность активов предприятия, т.к. от ее степени будет зависеть скорость превращения, например, запасов, каких-то основных средств в денежную наличность.

Показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность предприятий Пензенской области, приведены в таблице 3.

Таблица 2.3 – Оценка ликвидности и платежеспособности предприятий Пензенской области

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Анализируемый период** | **Отклонение за 2016-2018 гг.** |
| **20016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| **АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ»** |
| Общий показатель ликвидности | 0,63 | 0,67 | 0,60 | -0,03 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,01 | 0,04 | 0,01 | - |
| Коэффициент маневренности | 1,46 | 1,30 | 2,29 | 0,83 |
| Коэффициент утраты платежеспособности | 1,91 | 2,18 | 1,28 | -0,63 |
| **ПАО «Пензтяжпромарматура»** |
| Общий показатель ликвидности | 1,30 | 1,20 | 1,60 | 0,30 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,13 | 0,27 | 0,08 | -0,05 |
| Коэффициент маневренности | 0,82 | 0,55 | 1,03 | 0,21 |
| Коэффициент утраты платежеспособности | - | - | - | - |
| **АО «Кермет»** |
| Общий показатель ликвидности | 6,00 | 5,50 | 4,20 | -1,80 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 5,00 | 4,90 | 3,50 | -1,50 |
| Коэффициент маневренности | 0,30 | 0,30 | 0,30 | - |
| Коэффициент утраты платежеспособности | 3,40 | 3,50 | 2,50 | -0,90 |
| **ООО «САМКО»** |
| Общий показатель ликвидности | 0,81 | 0,78 | 0,82 | 0,01 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,01 | 0, 01 | 0, 02 | 0,01 |
| Коэффициент маневренности | 1,27 | 1,40 | 1,18 | -0,09 |
| Коэффициент утраты платежеспособности | 1,01 | 1,30 | 1,01 | - |
| **ООО МК «ЛЕРОМ»** |
| Общий показатель ликвидности | 3,78 | 4,07 | 3,92 | 0,14 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 2,77 | 2,75 | 2,73 | -0,04 |
| Коэффициент маневренности | 0,75 | 0,68 | 0,71 | -0,04 |
| Коэффициент утраты платежеспособности | 4,32 | 4,07 | 3,56 | -0,76 |

Общий показатель ликвидности должен превышать 1, чем выше данный коэффициент, тем меньше степень риска потери платежеспособности предприятием. АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» и ООО «САМКО» имели за анализируемый период показатель меньше критериального (оба предприятия имеют кризисное финансовое состояние).

Коэффициент абсолютной ликвидности необходимо анализировать в динамике, зависит показатель от своевременности погашения покупателем дебиторской задолженности. Своевременное выявление отклонения соответствующих показателей от нормативных (оптимальных) позволит вовремя предпринять управленческие решения по улучшению ситуации. Следует учитывать специфику предприятий, видов деятельности для интерпретации показателей и проведения их оценки. Таким образом, аналитическая работа является важной в реагировании на изменяющуюся внутреннюю и внешнюю среду предприятия.

**2.2.2 Оценка деловой активности**

Оценка деловой активности предприятий заключалась в выявлении темпов роста финансовых результатов: выручки, прибыли, а также активов предприятия.

Оценка деловой активности ООО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ»: проанализируем данные за 2016-2017 гг. Определяем соответствие соотношению:

$$100\%< T\_{c}<T\_{r}<T\_{p}$$

$$100\%> 91, 05\%<92, 18\%<122, 27\%$$

Вывод:неравенство 100 % > Tc означает, что экономический потенциал фирмы не наращивается, т. е. масштабы ее деятельности не увеличиваются.

Неравенство Tc < Tr указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы ООО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию.

Из неравенства Tr < Tp видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Следует заметить, что в 2017 году деятельность ООО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» не соответствует «Золотому правилу экономики», т. е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик не наблюдается.

Проанализируем данные за 2017-2018 гг.

$$100\%< 113, 77\%>91, 66\%>55, 5\%$$

Вывод:неравенство 100 %< Tc означает, что экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются.

Неравенство Tc > Tr указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации не возрастает высокими темпами, т. е. ресурсы фирмы не используются эффективно, отдача с каждого рубля, вложенного в компанию, не повышается.

Из неравенства Tr > Tp видно, что прибыль не возрастает.

Можно сказать, что в 2018 году деятельность ООО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» также не соответствует «Золотому правилу экономики», т. е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик не наблюдается.

$$100\%< T\_{c}<T\_{r}<T\_{p}$$

$$100\%< 111\%<113\%>38\%$$

 «Золотое правило экономики» показывает насколько важно сопоставлять темпы изменения основных показателей деятельности фирмы, при оценке их динамики:

* 100 % < Tc − экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются;
* Tr > Tp – прибыль уменьшается, происходит увеличение издержек производства;
* Tc < Tr − по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы фирмы используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в предприятие.

Вывод: Так как темп роста прибыли (Тp = 38%) меньше темпа роста выручки (Тr=113%), то «золотое правило экономики» не выполняется, следовательно, экономического роста в отчетном периоде не произошло.

Проведем оценку деловой активности предприятия ПАО «ПЕНЗТЯЖПРОМАРМАТУРА»: проанализируем данные за 2016-2017 гг.

100% < 𝑇𝑐 < 𝑇𝑟 < 𝑇𝑝

100% < 106% > 77% < 80%

Вывод: неравенство 100 %< Tc означает, что экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются. Неравенство Tc > Tr указывает на то, что экономический потенциал возрастает более высокими темпами, нежели чем объем реализации, т. е. ресурсы фирмы используются менее эффективно, уменьшается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию. Из неравенства Tr < Tp видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Можно сказать, что в 2017 году деятельность ПАО «Пензтяжпромараматура» не соответствует «Золотому правилу экономики», т. е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик не наблюдается.

Проанализируем данные за 2017-2018 гг.

100% < 𝑇𝑐 < 𝑇𝑟 < 𝑇𝑝

100% < 106% > 77% < 80%

Вывод: неравенство 100 %< Tc означает, что экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются.

Неравенство Tc > Tr указывает на то, что экономический потенциал возрастает более высокими темпами, нежели чем объем реализации, т. е. ресурсы фирмы используются менее эффективно, уменьшается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию.

Из неравенства Tr < Tp видно что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Следует сказать, что в 2017 году деятельность ПАО «Пензтяжпромараматура» не соответствует «Золотому правилу экономики», т. е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик не наблюдается.

Оценка деловой активности АО «Кермет» (соответствие деятельности предприятия «Золотому правилу экономики») показала следующее:

$$100\%< T\_{c}<T\_{r}<T\_{p}$$

$$100\%< 111\%<113\%>38\%$$

 «Золотое правило экономики» показывает насколько важно сопоставлять темпы изменения основных показателей деятельности фирмы, при оценке их динамики:

* 100 % < Tc − экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются;
* Tr > Tp – прибыль уменьшается, происходит увеличение издержек производства;
* Tc < Tr − по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы фирмы используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в предприятие.

Вывод: Так как темп роста прибыли (Тp = 38%) меньше темпа роста выручки (Тr=113%), то «золотое правило экономики» не выполняется, следовательно, экономического роста в отчетном периоде на предприятии не произошло.

Оценка деятельности ООО «САМКО» на соответствие «Золотому правилу экономики»: за 2016–2017 гг.

$100\%< T\_{c}<T\_{r}<T\_{p}$ *,* в данном случае имеем: $T\_{p}<T\_{r}<T\_{c}<100\%$

$$69,05\%<84,53\%<91,69\%<100\%$$

Неравенство 100% < Tc означает, что экономический потенциал фирмы возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются. Наращивание активов компании, иными словами – увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, в явной или неявной форме формулируемых собственниками компании и ее управленческим персоналом.

Однако, проведенный анализ показал, что за 2016–2017гг., мы пришли к выводу, что экономический потенциал фирмы снижается, а масштабы ее деятельности сокращаются.

Таким образом, общий вывод по деловой активности ООО «САМКО» следующий: ни в одном из рассматриваемых периодов времени не была достигнута система неравенств, соответствующая «золотому правилу экономики», или экономическая нормаль, понимаема как наиболее желаемое, т. е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик. Прибыль предприятия растет более низкими темпами, чем объем продаж. Нельзя утверждать об эффективном использовании ресурсов на предприятии, не наблюдается увеличения экономического потенциала предприятия.

Оценка деловой активности ООО МК «ЛЕРОМ»: анализируемый период 2016–2017 гг.

100% < 103% > 87% > 55%;

анализируемый период 2017–2018 гг.

100% < 107%< 121% < 126%

Вывод: за 2016–2018 гг. экономический потенциал ООО МК «ЛЕРОМ» возрастает, т. е. масштабы ее деятельности увеличиваются. По сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации только к концу периода возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы фирмы используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию. К концу периода опережающими темпами возрастает и прибыль, что свидетельствует, об относительном снижении издержек производства и обращения как результат действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

1. **Краткая характеристика объектов исследования – предприятий**

**Пензенской области**

Среди объектов исследования АО «Завод ЭЛЕТЕХ» – крупное российское предприятие, основанное в 1951 году, ежегодно выпускающее более 4 млн. шт. различных светильников в год (более 1,5 тыс. наименований): светодиодные светильники разного назначения; бытовые и офисные настенно-потолочные светильники; интерьерные, настенные, настольные, и подвесные светильники и люстры; промышленные подвесные светильники и др.

Выпускаемая продукция успешно конкурирует на внутреннем рынке России с импортными аналогами. Развиваются продажи экспортируемой продукции в страны Европы и СНГ, в том числе и по OEM-заказам крупных европейских производителей светотехники и торговых сетей.

Благодаря наличию в компании собственного инженерного центра, на заводе постоянно ведется разработка новых моделей светильников, отвечающих спросу на рынке.

АО «Завод ЭЛЕТЕХ» принимает участие в различных проектах по благоустройству и имеет постоянных заказчиков, например, «Освещение автодороги Пенза-Заречный», «Набережная г. Спутник», «Освещение гостиничного комплекса Чистые пруды (г. Пенза)», участие в программе реновации жилья в г. Москва и т.д.

В качестве объекта исследования выступило акционерное общество АО «Кермет» осуществляет свою деятельность в отрасли электронной промышленности с 1968 года. Основным видом экономической деятельности общества является производство резисторов. Поставка продукции ведется как внутри РФ, так и за пределами РФ, в основном в страны СНГ. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной продукции собственного производства составляет 8,7%. Основными конкурентами среди предприятий отрасли, которые выпускают аналогичную номенклатуру постоянных проволочных резисторов, являются: ООО «Элеком Пэк» г. Пенза; АО «Контакт» г. Йошкар-Ола.

Доля общества в отрасли незначительна, поэтому существенного влияния АО «Кермет» на отрасль не оказывает.

На предприятии постоянно ведется учет и контроль за рентабельностью выпускаемых изделий. Были пересмотрены цены на все изделия. Коэффициент увеличения составил – 1,056.

В 2018 году выпуск резисторов составил 908,5 тыс. штук. Объем заказов на выпускаемую продукцию был стабильным, но недостаточным.

Предприятие ПАО «Пензтяжпромарматура» производит широкий ассортимент трубопроводной арматуры в полном соответствии с требованиями крупнейших международных и отечественных компаний.

Компания работает на рынке трубопроводной арматуры с 1951 года Производство расположено на 2-х площадках: в России и в ОАЭ.
Основополагающие принципы деятельности предприятия закреплены в корпоративной системе менеджмента качества, которая соответствует нормам современной промышленной индустрии. Процесс проектирования и производства продукции осуществляется по требованиям российских и международных стандартов. Ассортиментная линейка постоянно расширяется Обширная география поставок арматуры – тридцать шесть стран мира.

Производимая арматура используется на промышленных объектах: атомные электростанции, гидроэлектростанции, теплоэлектростанции, геотермальные станции, нефтеперерабатывающие заводы, газоперерабатывающие заводы, магистральные трубопроводы, металлургические заводы, горно-обогатительные комбинаты, объекты ЖКХ и др. Можно сказать, что эта компания хорошо себя зарекомендовала на отечественном и зарубежном рынке и она весьма конкурирующая и даже лидирующая по производству такого вида продукции.

В качестве объекта исследования нами также было выбрано одно из пензенских предприятий – ООО «Пивоваренный завод «Самко», специализирующееся на производстве пива, а также изготовлении широкого ассортимента безалкогольных сильногазированных напитков, а также минеральных вод, питьевой бутилированной воды. История создания предприятия уходит еще в сороковые годы прошлого века. В настоящее время пензенская пивоваренная компания «Самко» ‒ один из крупнейших производителей пищевой промышленности региона. Предприятие оснащено современным высокотехнологичным импортным оборудованием, собственной системой водоочистки. Среди покупателей продукции ‒ различные торговые оптово-розничные сети, в т. ч. АО «Торговый дом «Перекресток», ООО «Ашан» и др.

В целях обеспечения высоких стандартов качества ООО «Пивоваренный завод «Самко»» регулярно проводит модернизацию производства, обновление технологического оборудования, улучшение рецептуры напитков. Высокое качество продукции подтверждено многочисленными наградами, полученными на региональных, всероссийских и международных выставках.

Мебельное предприятие ООО МК «ЛЕРОМ» выпускает корпусную мебель, предназначенную для потребителей со средним уровнем доходов, а также малого и среднего бизнеса, постоянно обновляя и совершенствуя свой ассортимент. Также компания предлагает потребителям мебель для детских комнат, корпусную мебель и шкафы-купе, т.е. имеет широкий охват потребителей.

Многие из выпущенных мебельной компанией МК «ЛЕРОМ» мебельных коллекций уникальны и не имеют аналогов по соотношению цена/качество. Высокое качество продукции обеспечивается использованием только высококачественного материала и применением высококлассного оборудования.

Деловая репутация компании, как по мнению тех, кто сотрудничал с ней, так и по мнению покупателей, оценивается положительно. Продукция предприятия поставляется не только по всему региону, но и за ее пределы.

Основными конкурентами в нашем регионе являются Мебельная фабрика «ЛЕКО» (г. Пенза) и «Кухни Заречного» (г. Заречный).

Потребителями продукции ООО МК «ЛЕРОМ» являются в основном конечные потребители (индивидуальные заказчики, население), а также предприятия и организации (юридические лица), которые берут мебель для своих офисных помещений.

Деловая репутация другого объекта исследования – ПАО «Атмис-сахар» оценивается как положительная. Также многие потребители оценивают качество продукции очень высоко. С 2013 г. завод сертифицирован по схеме FSSC 22000. Вырабатывает сахар стандартов ГОСТ 21-94 и ГОСТ 31895-2012 для индустриальных клиентов. Основными потребителями продукции завода являются: ТОО «ТРР Кондитер» (г. Пенза), ОА Ламзур (г. Саранск), ЗАО «Киргил» (г. Москва), ЧП Максимовский, ЗАО Красный октябрь (г. Москва).

Деловая репутация у ООО «КОМБИНАТ АГЕЕВСКИЙ» оценивается как положительная, это постоянно развивающаяся компания. Стабильный потребительский спрос на новинки и знакомые с детства вкусы сладостей позволяет нам увеличивать объёмы производства и вести работу по расширению производственных площадей. Ассортимент кондитерской продукции регулярно дополняется новыми позициями: помимо классических рецептов, которые полюбились потребителю, технологи предприятия представляют новые линейки печенья, пряников и сухарей. Постоянное увеличение ассортимента и настоящая «народная любовь» потребителей позволяет предприятию расширять географию продаж и увеличивать долю рынка по всей России.

1. **Вспомогательный анализ данных по предприятиям**

Таблица 4.1 – Финансовые результаты АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Абсолютные показатели, тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на конец** **2016 г.** | **на конец** **2018 г.** | **абсол.** **прирост,****тыс. руб.** | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| Выручка | 617 490 | 521 732 | - 95 758 | 84, 49 | - 15, 51 |
| Себестоимость продаж | 443 432 | 377 197 | - 66 235 | 85, 06 | - 14, 94 |
| Валовая прибыль (убыток) | 174 058 | 144 535 | - 29 523 | 83, 04 | - 16, 96 |
| Коммерческие расходы | 90 542 | 79 185 | - 11 357 | 87, 46 | - 12, 54 |
| Управленческие расходы | 36 450 | 40 730 | 4 280 | 117, 74 | 17, 74 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 47 066 | 24 620 | - 22 446 | 52, 3 | - 47, 7 |
| Проценты к уплате | 11 455 | 12 473 | 1 018 | 108, 89 | 8, 89 |
| Прочие доходы | 167 653 | 302 114 | 134 461 | 180, 2 | 80, 2 |
| Прочие расходы | 191 216 | 307 616 | 116 400 | 160, 87 | 60, 87 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 12 048 | 6 645 | - 5 403 | 55, 15 | - 44, 85 |
| Текущий налог на прибыль | 3 022 | 1 843 | - 1 179 | 60, 99 | - 39, 01 |
| Чистая прибыль (убыток) | 7 396 | 5 019 | - 2 377 | 67, 86 | - 32, 14 |

Таблица 4.2 – Анализ финансовой устойчивости АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ», тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| Общая величина запасов и затрат | 308 717 | 264 220 | 359 069 |
| в т.ч. собственные оборотные средства | 32 812 | 41 242 | 48 971 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (функционирующий капитал) | 120 840 | 121 893 | 72 954 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | 146 740 | 131 278 | 139 454 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств | - 275 905 | - 222 978 | - 310 098 |
| Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат | - 187 877 | - 142 327 | - 286 115 |
| Излишек (недостаток) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат | - 161 977 | - 132 942 | - 219 615 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Кризисное финансовое состояние - S = (0,0,0) | Кризисное финансовое состояние - S = (0,0,0) | Кризисное финансовое состояние - S = (0,0,0) |

АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» находится в кризисном финансовом состоянии - S = (0,0,0) – неплатежеспособность предприятия – это свидетельствует о том, что предприятие находится в зоне катастрофического риска.

Таблица 4.3 – Анализ динамики основных средств *(АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ»)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Годы** | **Код пока-зателя** | **Основные средства,** **тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на начало периода** | **на конец****периода** | **абсол.** **прирост,****тыс. руб.** | **темп** **роста, %** | **темп** **прироста, %** |
| 2016 | 1150 | 27 918 | 28 328 | 410 | 101, 5 | 1, 5 |
| 2017 | 1150 | 28 328 | 28 851 | 523 | 101, 8 | 1, 8 |
| 2018 | 1150 | 28 851 | 26 164 | - 2 687 | 90, 7 | - 9, 3 |

Таблица 4.4 – Финансовые результаты АО «Кермет»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Абсолютные показатели, тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на конец** **2017 г.** | **на конец** **2019 г.** | **абсол.** **прирост,****тыс. руб.** | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| Выручка | 91 327 | 101 667 | 10 340 | 111 | 11 |
| Себестоимость продаж | 82 972 | 91 350 | 8 327 | 110 | 10 |
| Валовая прибыль (убыток) | 8 355 | 10 317 | 1 962 | 123 | 23 |
| Коммерческие расходы | 2 196 | 2 227 | 31 | 101 | 1 |
| Управленческие расходы | - | - | - | - | - |
| Прибыль (убыток) от продаж | 6 159 | 8 090 | 1 931 | 131 | 31 |
| Доходы от участия в других организациях | - | - | - | - | - |
| Проценты к получению | 4 815 | 3 898 | - 917 | 81 | -19 |
| Проценты к уплате | - | - | - | - | - |
| Прочие доходы | 85 | 112 | 27 | 132 | 32 |
| Прочие расходы | 3 889 | 3 762 | -127 | 97 | -3 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 7 170 | 8 338 | 1 168 | 116 | 16 |
| Текущий налог на прибыль | 2 058 | 2 240 | 182 | 109 | 9 |
| Чистая прибыль (убыток) | 5 122 | 6 077 | 955 | 119 | 19 |

Таблица 4.5 – Анализ финансовой устойчивости АО «Кермет», тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| Общая величина запасов и затрат | 28 195 | 32 905 | 38 079 |
| в т.ч. собственные оборотные средства | 66 127 | 70 895 | 70 320 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (функционирующий капитал) | 66 644 | 71 402 | 70 609 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | 77 548 | 83 171 | 86 796 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств | 37 932 | 37 990 | 32 241 |
| Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат | 38 449 | 38 497 | 32 530 |
| Излишек (недостаток) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат | 49 353 | 50 266 | 48 717 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | S=(1,1,1) | S=(1,1,1) | S=(1,1,1) |

АО «Кермет» имеет абсолютную финансовую устойчивость и находится в безрисковой зоне.

Таблица 4.6 – Анализ динамики основных средств АО «Кермет»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Годы** | **Код показателя** | **Основные средства, тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на начало периода** | **на конец периода** | **абсол. прирост, тыс. руб.** | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| 2016 | 1150 | 6 852 | 9 443 | 2 591 | 138 | 38 |
| 2017 | 1150 | 9 443 | 8 466 | - 977 | 90 | -10 |
| 2018 | 1150 | 8 466 | 9 714 | 1 248 | 112 | 12 |

Таблица 4.7 – Финансовые результаты ООО «САМКО»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Абсолютные показатели, тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на конец 2017 г.** | **на конец 2018 г.** | **абсол.**  | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| **прирост,** |
| **тыс. руб.** |
| Выручка | 848 239 | 808 235 | -40 004 | 95,28 | -4,72 |
| Себестоимость продаж | 682 178 | 674 706 | -7 472 | 98,90 | -1,10 |
| Валовая прибыль (убыток) | 166 061 | 133 529 | -32 532 | 80,41 | -19,59 |
| Коммерческие расходы | 134 237 | 148 349 | 14 112 | 110,51 | 10,51 |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0,00 | -100,00 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 31 824 | -14 820 | -46 644 | -46,57 | -146,57 |
| Проценты к получению | 4 | 108 | 104 | 2700,00 | 2600,00 |
| Проценты к уплате | 4 911 | 3 989 | -922 | 81,23 | -18,77 |
| Прочие доходы | 20 198 | 40 391 | 20 193 | 199,98 | 99,98 |
| Прочие расходы | 68 681 | 80 169 | 11 488 | 116,73 | 16,73 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -21 566 | -58 479 | -36 913 | 271,16 | 171,16 |
| Текущий налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0,00 | -100,00 |
| Чистая прибыль (убыток) | -21568 | -56 372 | -34 804 | 261,37 | 161,37 |

Таблица 4.8 – Анализ финансовой устойчивости ООО «САМКО», тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| Общая величина запасов и затрат | 487 401 | 499 195 | 387 735 |
| в т.ч. собственные оборотные средства | 185 317 | 147 482 | 146 737 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (функционирующий капитал) | 222 817 | 199 065 | 195 893 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | 253 493 | 270 987 | 224 687 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств | - 302 084 | - 351 713 | - 240 998 |
| Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат | - 264 584 | - 300 130 | - 191 842 |
| Излишек (недостаток) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат | - 233 908 | - 228 208 | - 163 048 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Кризисное финансовое состояние - S = (0,0,0) | Кризисное финансовое состояние - S = (0,0,0) | Кризисное финансовое состояние - S = (0,0,0) |

ООО «САМКО» находится в кризисном финансовом состоянии - S = (0,0,0) – ситуация неплатжеспособности предприятия – это свидетельствует, что предприятие находится в зоне катастрофического риска.

Таблица 4.9 – Анализ динамики основных средств ООО «САМКО»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Годы** | **Код пока-зателя** | **Основные средства, тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на начало периода** | **на конец****периода** | **абсол. прирост,****тыс. руб.** | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| 2016 | 1150 | 698 009 | 773 324 | 75 315 | 110,79 | 10,79 |
| 2017 | 1150 | 773 324 | 739 342 | - 33 982 | 95,60 | - 4,39 |
| 2018 | 1150 | 739 342 | 680 412 | - 58 930 | 92,03 | - 7, 97 |

Таблица 4.10 – Финансовые результаты ООО МК «ЛЕРОМ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Абсолютные показатели, тыс. руб.** | **Показатели динамики** |
| **на конец** **2016 г.,****тыс. руб.** | **на конец** **2018 г., тыс. руб** | **абсол.** **прирост,****тыс. руб.** | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| Выручка | 2 489 626 | 2 603 449 | 113823 | 104,57 | 4,57 |
| Себестоимость продаж | 2 109 650 | 2 343 278 | 233628 | 111,07 | 11,07 |
| Валовая прибыль (убыток) | 379 976 | 260 171 | -119805 | 68,47 | -31,53 |
| Коммерческие расходы | 28 704 | 31 661 | 2957 | 110,30 | 10,30 |
| Управленческие расходы | - | - | - | - | - |
| Прибыль (убыток) от продаж | 351 272 | 228 510 | -122762 | 65,05 | -34,95 |
| Доходы от участия в других организациях | - | - | - | - | - |
| Проценты к получению | 25 960 | 20 803 | -5157 | 80,13 | -19,87 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 52 956 | 46 853 | -6103 | 88,48 | -11,52 |
| Прочие расходы | 60 958 | 41 190 | -19768 | 67,57 | -32,43 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 369 230 | 254 976 | -114254 | 69,06 | -30,94 |
| Текущий налог на прибыль | 69 950 | 59 900 | 113823 | 85,63 | -14,37 |
| Чистая прибыль (убыток) | 293 793 | 203 472 | 233628 | 69,26 | -30,74 |

Таблица 4.11 – Анализ финансовой устойчивости ООО Мебельная компания «ЛЕРОМ»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** |
| Общая величина запасов и затрат | 898 234 | 938 723 | 974 428 |
| в т.ч. собственные оборотные средства | 1 012 063 | 1 105 838 | 1 212 247 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (функционирующий капитал) | 1 113 436 | 1 174 216 | 1 261 218 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | 1 263 090 | 1 337 234 | 1 460 411 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств | 113 829 | 167 115 | 237 819 |
| Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат | 215 202 | 235 493 | 286 790 |
| Излишек (недостаток) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат | 364 856 | 398 511 | 485 983 |
| Тип финансовой устойчивости предприятия | Абсолютная устойчивость – S = (1,1,1) | Абсолютная устойчивость – S = (1,1,1) | Абсолютная устойчивость – S = (1,1,1) |

ООО МК «ЛЕРОМ» находится в состоянии абсолютной устойчивости – S = (1,1,1) – высокая платежеспособность, предприятие не зависит от кредиторов – это свидетельствует о том, что компания находится в безрисковой зоне.

Таблица 4.12 – Анализ динамики основных средств ООО МК «ЛЕРОМ»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Год**  | **Код показателя** | **Основные средства, тыс. руб** | **Показатели динамики** |
| **на начало периода** | **на конец периода** | **абсол. прирост, тыс. руб.** | **темп роста, %** | **темп прироста, %** |
| 2016 | 1 150 | 1 472 532 | 1 673 699 | 201 167 | 113,66 | 13,66 |
| 2017 | 1 150 | 1 673 699 | 1 706 169 | 32 470 | 101,94 | 1,94 |
| 2018 | 1 150 | 1 706 169 | 1 808 741 | 102 572 | 106,01 | 6,01 |

В данном исследовании проводился анализ и по множеству других предприятий, ограничимся для характеристики выше приведенными. Все предприятия характеризовались как перспективные, но новые угрозы кризисных процессов в мировой и отечественной экономике создают серьезные вызовы хозяйствующим субъектам.

Большая часть предприятий оказалась без «подушки безопасности», поэтому в настоящее время необходимо изыскивать скрытые резервы, на полную мощность использовать имеющийся потенциал.

В настоящем исследовании хотелось бы подчеркнуть важную роль анализа финансово-хозяйственной деятельности для разработки эффективных управленческих решений по обеспечению гибкости бизнеса в создавшихся условиях. Рекомендации по организации и планированию аналитической деятельности для объектов исследования приведем ниже.

1. **Предложения по планированию аналитической деятельности**

Перед молодыми исследователями была поставлена задача разработать схему распределения аналитических функций на предприятии, на базе которого проводились исследования, а также и разработать на перспективу план аналитической деятельности предприятия в условиях экономического кризиса. Каждый исследователь представил свои предложения, которые будут доведены до специалистов-аналитиков при прохождении производственной практики. Некоторые из предложений приведем в настоящей работе.

Исследователем была разработана следующая схема распределения аналитических функций на предприятии между службами и специалистами.

1. Финансовая служба анализирует процесс формирования, размещения и эффективность использования капитала предприятия, денежные потоки, налоги, инвестиции, процесс формирования прибыли и ее использование, финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и т.п.
2. Управленческая бухгалтерия планирует, учитывает и анализирует затраты на производство и реализацию продукции, ее себестоимость, финансовые результаты и т.д.
3. Планово-экономический отдел составляет план аналитической работы и контролирует его выполнение, осуществляет методическое обеспечение анализа, организует и обобщает результаты аналитической работы предприятия и его структурных подразделений, исследует наиболее стратегические, перспективные вопросы развития предприятия, разрабатывает и корректирует перспективные и текущие планы по итогам анализа.
4. Производственный отдел анализирует выполнение плана выпуска продукции по объему, ассортименту и качеству; ритмичность производства; внедрение новой техники и технологий, комплексной механизации и автоматизации производства; работу оборудования, расходование материальных ресурсов, длительность технологического цикла, комплектность выпуска продукции, общий технический и организационный уровень производства.
5. Отдел главного механика и энергетика изучает состояние эксплуатации машин и оборудования, выполнение планов - графиков ремонта и модернизации оборудования, качество и себестоимость ремонтов, полноту использования оборудования и производственных мощностей, рациональность потребления энергоресурсов.
6. Отдел технического контроля анализирует качество сырья и готовой продукции, брак и потери от брака, рекламации покупателей, мероприятия по сокращению брака, повышению качества продукции, соблюдению технологической дисциплины и т.д.
7. Отдел снабжения контролирует своевременность и качество материально-технического обеспечения производства, выполнение плана поставок по объему, номенклатуре, срокам, качеству, состояние и сохранность складских запасов, соблюдение норм отпуска материалов, транспортно-заготовительные расходы и др.
8. Отдел сбыта – выполнение договорных обязательств и планов поставки продукции потребителям по объему, качеству, срокам, номенклатуре; состояние складских запасов и сохранность готовой продукции.
9. Отдел маркетинга изучает рынки сбыта продукции, положение товаров на рынках сбыта, их конкурентоспособность, разрабатывает ценовую и структурную политику предприятия и т.д.
10. Отдел труда и заработной платы анализирует состояние организации труда, выполнение плана мероприятий по повышению ее уровня, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами по категориям и профессиям, уровень производительности труда, использование фонда рабочего времени, расходование фонда заработной платы.

Такая совместная аналитическая работа всех отделов, например, в АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» позволит обеспечить комплексный подход к проведению анализа деятельности предприятия и, главное, ‒ более квалифицированно и глубоко изучить хозяйственную деятельность, ее результаты, выявлять неиспользованные резервы, проблемные участки, вызывающие кризисную ситуацию на предприятии и начать разрабатывать стратегию по выходу из такого состояния.

Важным условием, от которого зависит действенность и эффективность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, является планирование аналитической работы. Правильно составленный план ‒ залог ее успеха и результативности.

Комплексный план аналитической работы разрабатывается на один год специалистом, ответственным за ее проведение. В нем, прежде всего, намечается перечень объектов анализа, подлежащий изучению, определяются цели анализа. Затем разрабатывается система показателей, анализ которых обеспечивает достижение поставленной цели.

В плане в обязательном порядке предусматривается периодичное проведения анализа по каждому объекту (раз в год, поквартально, ежемесячно, подекадно, ежедневно) и сроки выполнения аналитической работы.

Особенность антикризисного управления организацией заключается в повышенной сложности управленческих процессов. Финансовый кризис проявляется в нехватке денежных средств, росте просроченной кредиторской задолженности, падении продаж, недовольстве персонала и других неблагоприятных факторах. Уровень требований к руководителям, принимающим наиболее важные, стратегические решения, возрастает в геометрической прогрессии. Организация, испытывающая финансовый кризис, может прекратить свое существование, а может возродиться вновь, после проведения кардинальных перемен, например, реорганизации, реструктуризации компании. Успех преодоления кризиса зависит от умения ведущих менеджеров своевременно предпринять адекватные действия.

Управление организацией в условиях финансового кризиса ‒ это совокупность методов, направленных с одной стороны, на уменьшение всех статей затрат, увеличение поступления денежных средств в организацию, необходимых для погашения долгов, а с другой ‒ на рост объема продаж и получение соразмерной прибыли. Значимым является использование новых приемов управления, которые могут кардинально изменить существующую систему после реорганизации. К таким приемам относятся: использование ноу-хау, позиционирование торговой марки, оптимизация кадровой работы, борьба за качество, ценовая политика и т. д.

 Сокращение затрат является необходимым шагом в той ситуации, когда организация испытывает финансовый кризис. Необходимо централизовать принятие всех решений, которые влияют на движение материальных активов предприятия, сокращать или замораживать расходы, связанные с развитием существующих долгосрочных проектов: НИОКР, капитального строительства и других вложений, окупаемость которых превышает один год.

Методы сокращения затрат включают: контроль затрат, анализ источников возникновения затрат, их классификацию по степени зависимости от объемов производства, проведение мероприятий по снижению затрат, оценку полученного эффекта.

Мы считаем, что в настоящее время АО «ЗАВОД ЭЛЕТЕХ» необходимо особое внимание уделять таким показателям баланса, как размер кредиторской и дебиторской задолженности. Четко организованная аналитическая работа с использованием современных интеллектуальных аналитических систем и позволит своевременно выявлять отклонения от нормативных и плановых показателей, выявлять наметившиеся негативные тенденции и способствовать принятию эффективных управленческих решений.

**Заключение**

Проведенное исследование позволило сделать выводы о наметившейся тенденции развития финансово-хозяйственной деятельности исследованных предприятий, о степени готовности их функционировать в меняющихся условиях современности. В ходе исследования на основе анализа и диагностики показателей финансово-хозяйственной деятельности выявлены проблемы, с которыми предприятия переходят в динамично меняющиеся экономические условия. Многие предприятия имеют кризисное финансовое состояние и отрицательную динамику финансовых результатов. Предприятия оказались не готовы к новым вызовам, механизм самострахования оказался не состоятельным по многим причинам, в частности, полного отсутствия или недостаточности накоплений резервных фондов, отсутствия механизма передачи рисков.

На предприятиях необходимо организовать системную работу по анализу и диагностике финансово-хозяйственной деятельности в целях оперативного реагирования на отклонения фактических показателей от плановых и критериальных значений. Это позволит своевременно принимать необходимые управленческие решения по выявлению резервов, их реализации, использованию имеющегося потенциала предприятий. В работе предложены основные направления планирования аналитической деятельности для исследованных предприятий.

**Список использованных источников**

1. Анализ хозяйственной деятельности таможенных организаций: учеб. пособ. – М.: РТА, 2012. – 152 с. – URL: http://e.lanbook.com/book/74135

2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 421 с. – URL: <http://www.znanium.com>

3. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2016. – 234 с.

4.Виноградская, Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Методические указания к выполнению курсовой работы [Электронный ресурс]: метод. указ. / Н.А. Виноградская, А.В. Жагловская. – Электрон. дан. – Москва: МИСИС, 2012. – 82 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64477>

5.Волков, А.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.-методич. пособ. – Пенза, 2012. – 179 с. – URL : http://e.lanbook.com/book/62815

6. Ершова, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.-методич. пособ. – СПб: СПбГАСУ, 2007. – 155 с.

7. Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров и магистров) : учеб. пособие. – М. : КноРус, 2015. – 300 с. –Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/53364

8. Усик, Н.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс]: учеб. пособие – Электрон. дан. – Санкт-Петербург : НИУ ИТМО, 2009. — 110 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/43857>