

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт Электронного Обучения
Направление 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики

Бакалаврская работа

Тема работы
Повышение экономической эффективности деятельности перерабатывающих предприятий на примере ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

УДК 664:658.011.46 (571.17)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3Б2Б2	Кашина А.М.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Таран Е.А.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Барышева Г.А.	Д.э.н., профессор		

Томск - 2017 г.

Планируемые результаты обучения

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
Р1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
Р2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
Р3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
Р4	<i>Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>

P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,510)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);

P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13;; ПК-8;
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК-15;ОК-2;
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)

Р14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
Р15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Направление подготовки (специальность) Экономика фирмы
Кафедра 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Г. А. Барышева

(Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-3Б2Б2	Кашиной Анне Михайловне

Тема работы:

Повышение экономической эффективности деятельности перерабатывающих предприятий на примере ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

Утверждена приказом директора (дата, номер)	№1367/с от 28.02.2017
--	-----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	
--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или</i>	Объект исследования – ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» –Исходные данные: нормативные и законодательные акты, учебные пособия, периодические издания, информационные правовые источники, ресурсы
---	---

<p><i>нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i></p>	<p>Интернет, первичные бухгалтерские документы ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной</p>	<p>1 Теоретические и методологические основы повышения экономической эффективности деятельности предприятий 1.1 Понятие экономической эффективности деятельности предприятия 1.2 Направления повышения экономической эффективности предприятия 1.3 Методика расчета экономической эффективности мероприятий по расширению продукции 2 Анализ хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» 2.1 Современное состояние мясоперерабатывающей промышленности в России 2.2 Общая характеристика ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» 2.3 Анализ финансово-экономического состояния ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» 2.4 Анализ эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» 3 Повышение экономической эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» 3.1 Перспективные направления развития предприятия 3.2 Расчет показателей проекта по открытию мини-цеха 3.3 Прогнозирование деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в проектном периоде 3.4 Оценка экономической эффективности</p>

<i>работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в проектный период 4 Социальная ответственность ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Корпоративная социальная ответственность	Феденкова А.С.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	20.12.16
---	-----------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Таран Е.А.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-ЗБ2Б2	Кашина А.М.		

Реферат

Выпускная аттестационная работа объемом 88 с., 17 табл., рисунков 15, 36 источников, 1 приложения, 22 формулы.

Ключевые слова: валовая прибыль, чистая прибыль, выручка, себестоимость, внеоборотные активы, основные средства.

Актуальность данной работы состоит в том, что не все предприятия могут рационально использовать ресурсы

Цель дипломной работы – выявить пути повышения экономической эффективности деятельности предприятия (на примере ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»).

Задачи: рассмотреть понятие экономической эффективности; провести анализ финансово-экономической деятельности выбранного предприятия; разработать мероприятия по совершенствованию экономической эффективности на ЗАО «кузбасский пищекомбинат»

Предмет исследования - экономическая эффективность.

Объект - ЗАО «Кузбасский пищекомбинат».

Структура работы: работа состоит из введения, заключения и четырех глав.

Первая глава носит теоретический характер. В ней раскрывается понятие, направления повышения и способ расчета экономической эффективности. Во второй главе проводится финансово-экономический анализ и организация экономической эффективности деятельности предприятия ЗАО «Кузбасский пищекомбинат».

В третьей главе, предложены мероприятия по совершенствованию эффективности на предприятии.

В четвертой главе «социальная ответственность» рассмотрены мероприятия, которые проводятся на предприятии в целях производства качественного продукта.

Практическое значение работы: повышение эффективности предприятия с помощью открытия трех мини - цехов.

Оглавление

Введение	1
1 Теоретические и методологические основы повышения экономической эффективности деятельности предприятий	13
1.1 Понятие экономической эффективности деятельности предприятия	13
1.2 Направления повышения экономической эффективности предприятия.	17
1.3 Методика расчета экономической эффективности мероприятий по расширению продукции	21
2 Анализ хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»	35
2.1 Современное состояние мясоперерабатывающей промышленности в России	35
2.2 Общая характеристика ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»	36
2.3 Анализ финансово-экономического состояния ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»	44
2.4 Анализ эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»	60
3 Повышение экономической эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»	66
3.1 Перспективные направления развития предприятия	66
3.2 Расчет показателей проекта по открытию мини-цеха	69
3.3 Прогнозирование деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в проектном периоде	74
3.4 Оценка экономической эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в проектном периоде	79
4 Социальная ответственность ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»	84
Заключение	84
Список использованных источников	93

Введение

Жесткая конкуренция на рынке требует, чтобы компании повысили эффективность своей работы, усовершенствовали качества и свойства продукции, полезные для потребителя, расширили ассортимент.

Цель организации любой организационно правовой формы – получение прибыли от своей деятельности.

Актуальность выбранной темы для дипломной работы состоит в том, что не все предприятия могут рационально использовать ресурсы (материалы, человеческие ресурсы и т.д.), чтобы получить товар надлежащего качества, а, следовательно, максимум прибыли.

Для компании любой организационно правовой формы важным является принимать во внимание финансовые результаты, которые отражают изменение доходов и расходов за определенный период, однако такие показатели не могут дать полной оценки текущего состояния предприятия и его дальнейшего развития, однако полную оценку деятельности могут дать показатели экономической эффективности. Эти показатели используют как инструмент в ценообразовании и инвестиционной политике, а не только для оценки деятельности предприятия.

Повысить экономическую эффективность это означает:

- 1) получить наибольший результат при одинаковых растратах ресурсов;
- 2) получить одинаковый результат при меньших затратах ресурсов;
- 3) достичь большего результата с наименьшими затратами ресурсов.

Цель дипломной работы – выявить пути повышения экономической эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» за счет расширения выпуска продукции. Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- а) рассмотреть сущность, понятие, задачи экономической эффективности деятельности предприятия;

б) провести анализ финансово - экономической деятельности предприятия на примере ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»;

в) разобрать мероприятия по совершенствованию экономической эффективности деятельности на предприятии ЗАО «Кузбасский пищекомбинат».

Данная работа состоит из введения, заключения и четырех глав.

Первая глава носит теоретический характер. В ней раскрывается понятие, направления повышения и способ расчета экономической эффективности деятельности предприятия. Во второй главе проводится финансово-экономический анализ и организация экономической эффективности деятельности предприятия ЗАО «Кузбасский пищекомбинат».

В третьей главе, на основании результатов предыдущих двух глав, предложены мероприятия по совершенствованию эффективности на предприятии.

В четвертой главе «социальная ответственность» рассмотрены мероприятия, которые проводятся на предприятии в целях производства качественного продукта.

Результаты исследования в рамках дипломной работы позволят в ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» повысить экономическую эффективность за счет расширения выпуска продукции.

1 Теоретические и методологические основы повышения экономической эффективности деятельности предприятий

1.1 Понятие экономической эффективности деятельности предприятия

В основе понятия «эффективность» лежит желание сэкономить время, ограниченность ресурсов и желание получить больше продукции из доступных ресурсов.

«Эффективный» - «дающий эффект, действенный»[1].

В научной, юридической, экономической литературе имеются различные определения данного термина. Однако нет точного определения.

Термин «эффективность» имеет такие значения, как: «относительный эффект, результативность процесса, результата к затратам, расходам, обусловившим его получение» [2].

Эффективность - очень важная качественная характеристика любого производства. Экономическую эффективность - можно получить соизмерив показатель доходности производства к затратам и ресурсам. Если показатель доходности выше, чем затраты и ресурсы - то цель достигнута и все потребности удовлетворены, если ситуация обратная, значит экономическая эффективность не достигнута и предприятие несет убытки. Суть экономической эффективности - получение больших результатов из доступных предприятию ресурсов, кроме того, полученные результаты должны окупить расходы на эти самые ресурсы.

Виды эффективности:

- а) производственно-технологическая;
- б) производственно-экономическая;
- в) социально-экономическая;
- г) эколого-экономическая.

Производственно-технологическая эффективность - это эффективность характеризующая уровень использования ресурсов с

помощью системы показателей. Основные показатели - трудоемкость, фондоотдача, материалоемкость.

Производственно-экономическая эффективность – эффективность, которая обусловлена уровнем производственно-технической эффективности и экономического механизма хозяйствования. Измеряется: «себестоимостью, валовым и чистым доходом и прибылью» [1].

Социально-экономическая эффективность «характеризует эффективность работы сельского хозяйства или предприятия в целом, отражает реализацию экономических интересов общества. Характеризуется такими экономическими показателями как: стоимость продукции на единицу земельной площади, норма прибыли, уровень рентабельности и т.д» [2].

Эколого-экономическая эффективность – характеризует общий результат процесса производства сельскохозяйственной продукции с учетом влияния на окружающую среду. Отражает результативность производства наряду с затратами, связанными с ликвидацией или предупреждением загрязнения окружающей среды.

Все, вышеперечисленные виды экономической эффективности, взаимосвязаны между собой, т.к. производственно-технологическая эффективность зависит от материально-технической базы, которая, в свою очередь, определяется производственно-экономической эффективностью. Социальная эффективность, влияет на уровень производственно-экономической эффективности через материальную заинтересованность работника в результативности производства.

Существует общая и относительная эффективность, или сравнительная. *Общая эффективность*, необходима для оценки экономических процессов на микро- и макро - уровнях.

Относительная (сравнительная) эффективность – анализируется и рассчитывается при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального). «Отбор вариантов

происходит за счет сравнения по вариантам системы технико-экономических показателей, величины экономического эффекта, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений» [13].

Суть экономической эффективности конкретизируется на основе классификации экономического результата и затрат и ресурсов.

Классификация затрат и ресурсов единая. Основные виды затрат и ресурсов:

- затраты живого труда;
- материальные затраты;
- производственные фонды;
- капитальные вложения;
- инвестиции;
- природные ресурсы;
- информационные ресурсы;
- время.

Затраты - это производственные ресурсы в виде трудовых и материальных затрат, которые потребляются в течении года.

Производственные ресурсы - это материальные и финансовые средства, фонды и потенциальные людские ресурсы, накопленные за ряд лет.

Затраты и ресурсы подразделяются на текущие, единовременные и совокупные.

Текущие затраты – расходы различного вида необходимые для производства в течении года.

Единовременные – авансируемые на ряд лет вперед материально-технические или финансовые средства, для расширенного производства.

Текущие затраты приносят прибыль в течении года, единовременные дают эффект через ряд лет.

Повышение эффективности производства имеет большое значение как для каждого предприятия, так и для всего народного хозяйства в целом.

Экономическая эффективность - это отношение полученного результата к использованным ресурсам.

Эффективность это многогранное понятие, которое дает нам общую оценку работы предприятия с различных сторон, тому подтверждением служит деление эффективности на виды (производственно-технологическая; производственно-экономическая; социально-экономическая; эколого-экономическая). Деление эффективности на общую и относительную происходит для того чтобы дать общую характеристику предприятия на рынке или же характеризовать предприятие изнутри (т.е. дать оценку тем или иным принимаемым решениям). Для того чтобы повысить экономическую эффективность предприятия нужно верно использовать ресурсы.

1.2 Направления повышения экономической эффективности предприятия

Добиться увеличения объема производства продукции на каждую единицу материальных, трудовых и финансовых ресурсов – это суть проблемы повышения экономической эффективности.

Это и означает повысить производительность труда, являющуюся критерием повышения эффективности.

Классификация факторов повышения эффективности производства может осуществляться по трем признакам:

- 1) по видам затрат и рациональному использованию ресурсов (источников повышения);
- 2) по направлению развития и усовершенствования производства;
- 3) по месту реализации в системе управления производством.

Группирование факторов по первому признаку предоставляет возможность довольно четко определять источники повышения эффективности:

- 1) «рациональное использование земельных, трудовых и материальных ресурсов и связанное с ним сокращение производственных затрат, т.е.:

- наиболее полное использование производственных мощностей;
- экономное расходование кормов, ремонтных материалов и запасных частей, топлива и электроэнергии, медикаментов других оборотных средств путем научно обоснованного нормирования, материального стимулирования, предотвращения всевозможных потерь материальных ресурсов;
- всемерное сокращение общепроизводственных и общехозяйственных расходов, рациональное использование транспортных затрат и прочих работ и услуг.

- 2) снижение фондоемкости (капиталоемкости);
- 3) снижение материалоемкости продукции» [9[]].

Использование вышеперечисленных источников повышения эффективности производства подразумевает осуществление комплекса мер, характеризующих основные направления усовершенствования и развития производства.

Главными направлениями являются: ускорение темпов научно-технического и организационного прогресса.

Стоит отметить, что весомое значение имеет внедрение классификации факторов по месту реализации в системе управления производством, а особенно выделение двух категорий факторов – внешних и внутренних (народнохозяйственных и внутрипроизводственных).

Предприятию нужно непрерывно контролировать использование *внутренних факторов* таких как материалы и энергия, оборудование, технология, реализацию продукции (в т.ч. контроль цен, маркетинговые ходы по продвижению т.д.).

Материалы и энергия. От уровня интенсивности производства зависит эффективность сельского хозяйства. Важное направление интенсификации сельского хозяйства – это применение ресурсосберегающих технологий, такие технологии снижают прямые затраты труда и материалоемкость, а так же помогают получить максимальное количество продукции, а следовательно

максимальное количество прибыли.

Оборудование. Данному фактору отведено ведущее место в программе эффективности предприятия. Организация ремонтно-технического обслуживания, оптимальные сроки эксплуатации, четкое планирование загрузки во времени, сокращение внутрисменных затрат рабочего времени – способствуют повышению продуктивности действующего оборудования.

Технология. Технологические нововведения оказывают непосредственное влияние на уровень и динамику производства. Они оказывают непосредственное влияние на технологическое оборудование, на методы производства, а следовательно и на методы подготовки персонала.

Продукция. От успешной реализации готовой продукции зависит эффективность производства, т.е. от маркетинговой деятельности, поэтому для предприятий имеющих широкий ассортимент товаров и реализующих продукцию за пределами своего административного района необходима помощь маркетинговых служб.

Улучшение качества продукции – важнейшее условие экономической эффективности производства. Качество продукции – это свойства продукции, которые обуславливают ее пригодность к удовлетворению потребностей потребителей в соответствии с назначением. В зависимости от выбранных целей использования, качество одной и той же продукции может быть высоким для одних целей и низким для иных.

Цена реализации продукции зависит от качества продукции, т.е. чем выше качество, тем выше цена, следовательно, и выше рентабельность производства.

На качество продукции влияет множество факторов, например, организация производства, качество сырья, квалификация кадров, условия транспортировки и хранения и т.д.

Так же предприятию необходимо учитывать влияние внешних факторов, таких как экономическая социальная политика государства, развитие инфраструктуры и проч.

Государственная политика. Государственная политика значительно влияет на эффективность производства через субсидии, дотации, финансовые программы, льготы по налогам и т.д.

Инфраструктура. Важным фактором для повышения эффективности производства на предприятиях является достаточный уровень развития и деятельность учреждений рыночной, производственной и социальной инфраструктуры.

Нижеперечисленные принципы облегчают руководителям управление проектами:

а) принцип селективного (выборочного) управления, т.е. выбор приоритетных направлений;

б) принцип целевой ориентации проектов на обеспечение конечных целей, т.е. устанавливается связь между потребностями в какой-либо инновации и возможностями ее реализации;

в) принцип полноты цикла управления проекта;

г) принцип этапности инновационных процессов и процессов управления проектами;

д) принцип иерархичности организации инновационных процессов, т.е. согласование всех уровней деятельности;

е) принцип многовариантности при выборе управленческих решений;

ж) принцип системности, т.е. разработка мер, необходимых для организации проекта;

и) принцип обеспеченности или сбалансированности.

Для осуществления всех мероприятий должно быть ресурсное обеспечение.

Исходя из всего выше изложенного, можно сделать вывод, что на повышение эффективности предприятия влияет множество факторов, как внутренних (таких как материалы, из которых изготавливается продукция, оборудование, технология, непосредственно сама продукция) так и внешних (политика государства, развитие инфраструктуры), стоит заметить, что на уровень экономической эффективности предприятия, влияет так же организация производственного процесса.

1.3 Методика расчета экономической эффективности мероприятий по расширению продукции

Экономическая эффективность – это результат, который можно получить, соизмерив показатели доходности производства по отношению к общим затратам и использованным ресурсам.

Существует множество показателей, по которым можно оценить эффективно ли работает предприятие. В этом параграфе мы рассмотрим некоторые из них.

Дифференцируемые и обобщающие показатели применяются для оценки и анализа экономической эффективности деятельности предприятия.

В системе дифференцируемых показателей эффективности выражается эффективность использования какого-либо одного вида затрат.

Дифференцируемые показатели – трудоемкость, материалоемкость продукции, фондоемкость, капиталоемкость.

Такие показатели рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат и ресурсов (или наоборот затрат и ресурсов к выпуску продукции)

Обобщающие показатели применяются для оценки эффективности в целом, например, по региону, республике, предприятию. Такие показатели полно и во взаимосвязи учитывают многие факторы и составляющие, влияющие на уровень и динамику эффективности.

Основные обобщающие показатели:

- национальный доход (НД),
- валовой национальный продукт (ВНП) на душу населения;
- производительность общественного труда,
- коэффициент общей эффективности,
- затраты на рубль товарной продукции,
- прибыль,
- рентабельность производства и рентабельность продукции.

Уровень производительности общественного труда – главный обобщающий критерий экономической эффективности.

Производительность общественного труда рассчитывается по формуле (1):

$$П_{\text{общ}} = \frac{\text{НД}}{\text{ЧМ}}, \quad (1)$$

где $П_{\text{общ}}$ - производительность общественного труда;

НД - национальный доход;

ЧМ - средняя численность работников, занятых в отраслях материального производства.

Трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость, фондоемкость – главные показатели экономической эффективности.

Трудоемкость продукции – величина, обратная показателю производительности труда, является одним из показателей экономической эффективности определяется по формуле (2):

$$t = \frac{T}{Q}, \quad (2)$$

где t - трудоемкость

T - количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Материалоемкость – отношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции, определяется по формуле (3)

$$m = \frac{M}{Q}, \quad (3)$$

где m - уровень материалоемкости продукции;

M- общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q- общий объем произведенной продукции (как правило, валовой).

Капиталоемкость - отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции, рассчитывается по формуле (4):

$$KQ = \frac{K}{DQ}, \quad (4)$$

где KQ - капиталоемкость продукции;

K - общий объем капитальных вложений;

DQ- прирост объема выпускаемой продукции.

Фондоемкость - отношение средней стоимости основных производственных фондов предприятия к общему объему произведенной продукции, рассчитывается по формуле (5).

$$f = \frac{F}{Q}, \quad (5)$$

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов предприятия;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Показатель фондоотдачи широко применяется в народном хозяйстве, этот показатель обратный показателю фондоемкости.

$$F_{отд} = \frac{F}{Q}, \quad (6)$$

где $F_{отд}$ - показатель фондоотдачи.

По наблюдениям за несколько лет, показатель фондоотдачи в народном хозяйстве и в промышленности снижается, а показатель фондоемкости – растет.

К дифференцированным показателям эффективности относятся также показатели, характеризующие относительную экономию отдельного вида затрат и ресурсов. Так, относительная экономия живого труда (относительное высвобождение численности работников (Ξ_T)) определяется по формуле:

$$\Xi_T = Ч_б \cdot K_{п} - Ч_о, \quad (7)$$

где $Ч_б$ - численность работников предприятия в базисном периоде;

$K_{п}$ - индекс роста производства продукции, работ или услуг;

$Ч_о$ - численность работников в плановом или отчётном периоде.

Относительная экономия материальных затрат, производственных фондов определяется по такой же методике.

Прибыль и рентабельность – это важнейшие показатели конечных результатов производства. Рентабельности предприятия зависит от прибыли и от размера затрат на ресурсы. Прибыль является конечной целью функционирования предприятия. По мере формирования рыночных отношения у предприятия остается лишь один способ повышения прибыли – увеличение объема выпуска продукции и снижение себестоимости этой продукции, т.е. снижение затрат на ее выпуск.

Виды прибыли:

- а) валовая (балансовая);
- б) от реализации;
- в) чистая.

Валовая прибыль – это прибыль, которая определяется по результатам всей производственно-хозяйственной деятельности на основе баланса доходов и расходов.

Валовая прибыль – это «алгебраическая сумма прибыли от реализации продукции основной деятельности; прибыли (убытков) от прочей реализации товаров и услуг, продукции подсобного сельского хозяйства, реализации излишних товарно-материальных ценностей, а также реализации работ и услуг непромышленного характера (автотранспорта, лесозаготовок, реализации на сторону электроэнергии и др.); прибыли (убытков) от внереализационных операций - штрафы, пени, неустойки, убытки от списания безнадежных долгов, стихийных бедствий и т. п.; доходы от реализации ценных бумаг (акций, облигаций)» [7].

Прибыль от реализации продукции = реализованная продукция – затраты на производство продукции и ее реализацию, которые включены в себестоимость.

Чистая (расчетная) прибыль = балансовая прибыль (прибыль от реализации за вычетом арендной платы – налоги и проценты за долгосрочный кредит.

Рентабельность – комплексный, интегрированный показатель экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Основные показатели рентабельности приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели рентабельности

Наименование показателя	Расчётная формула	Экономическое содержание
Показатели рентабельности деятельности		
Рентабельность основной деятельности (Род)	$\frac{\text{стр.050}}{\text{стр.}(020+030+040) \text{ ф.№2}}$	Характеризует сумму прибыли от продаж, приходящейся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции
Рентабельность продаж (Рп)	$\frac{\text{стр.050}}{\text{стр.010 ф.№2}}$	Отражает соотношение прибыли от продаж и выручки. Определяет, сколько рублей прибыли получено в результате продажи продукции на один рубль выручки
Показатели рентабельности активов		
Рентабельность внеоборотного капитала (Рвк)	$\frac{\text{стр.190 ф.№2}}{\text{стр.190 ф.№1}}$	Отражает эффективность использования внеоборотного капитала. Определяет величину прибыли, приходящейся на 1 рубль, вложенный во внеоборотные активы
Рентабельность оборотного капитала (Рок)	$\frac{\text{стр.190 ф.№2}}{\text{стр.290 ф.№1}}$	Отражает эффективность и прибыльность использования оборотного капитала. Определяет величину прибыли, приходящейся на 1 рубль, вложенный в оборотные активы
Рентабельность активов (Ра)	$\frac{\text{стр.190 ф.№2}}{\text{стр.300 ф.№1}}$	Отражает эффективность и прибыльность использования всех активов организации. Отражает величину прибыли, приходящейся на 1 рубль, вложенный во внеоборотные и оборотные активы
Рентабельность акционерного капитала (Рак)	$\frac{\text{стр.190 ф.№2}}{\text{стр.410 ф.№1}}$	Характеризует эффективность вложения средств собственниками. Определяет норму прибыли на вложенные в фирму средства акционерами или учредителями
Рентабельность собственного капитала (Рск)	$\frac{\text{стр.190 ф.№2}}{\text{стр.490 ф.№1}}$	Характеризует эффективность использования организацией её собственного капитала
Примечание: Источник данных [15],[37].		

Анализ показателей рентабельности сводится к их расчету и сравнению с предыдущими периодами, показателями конкурентов или среднеотраслевыми значениями. Рост показателей рентабельности является положительным фактором финансового состояния и указывает на повышение эффективности деятельности.

Показатель рентабельности инвестиций рассчитывается для оценки эффективности капитальных вложений в новую технику и расширенное производство, рассчитывается по формуле (12):

$$P_{и} = \frac{ДП}{K_{в}}, \quad (12)$$

Срок окупаемости вложений рассчитывается по формуле (13):

$$T = \frac{K_{в}}{ДП}, \quad (13)$$

где ДП - годовой прирост чистой прибыли в результате реализации капитальных вложений;

Ри - рентабельности инвестиций;

Т - срока окупаемости инвестиций (капитальных вложений);

Кв - капитальные вложения в соответствующие технические и организационные мероприятия.

Размер прироста чистой прибыли на 1 рубль капитальных вложений в мероприятие и срок окупаемости (т.е. период времени за который капитальные вложения принесут прибыль, т.е. перекроются годовым приростом чистой прибыли) характеризует рентабельность капитальных вложений.

Коэффициент рентабельности капитальных вложений сопоставляют с банковским процентом по долгосрочным депозитам в целях обоснования их экономической целесообразности.

Показатели, приведенные выше, характеризуют использование ресурса определенного вида.

Обобщенная характеристика стоимостных и натуральных показателей необходима для полного представления об общей эффективности затрат. Сравнительная экономическая эффективность служит для этой цели.

Общая экономическая эффективность – это «отношение эффекта к капитальным вложениям» [8].

Сравнительная эффективность – это «отношение разности текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам» [8].

Общая и сравнительная экономическая эффективность служат дополнениями друг к другу.

Общая экономическая эффективность рассчитывается по формуле (14):

$$\mathcal{E} = \frac{\text{ДП}}{\text{К}}, \quad (14)$$

где Э - общая экономическая эффективность затрат;

ДП - прирост прибыли или хозрасчетный доход;

К - капитальные вложения.

Экономическая эффективность по новым (строящимся) объектам рассчитывается по формуле (15):

$$\mathcal{E}_{\text{п}} = \frac{\text{Ц} - \text{С}}{\text{К}}, \quad (15)$$

где К - полная стоимость строящегося объекта;

Ц - годовой выпуск продукции в оптовых ценах предприятия;

С-издержки производства годового выпуска продукции после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей.

Сравнительная экономическая эффективность затрат рассчитывается при сопоставлении вариантов технических и хозяйственных решений, строительства новых или реконструкции старых предприятий.

Если один из вариантов, которые сравниваются между собой, требует для своей реализации меньше вложений и обеспечивает более низкую себестоимость, то тогда он и признается более экономически выгодным.

В таком случае достигается двойной эффект – экономия от снижения себестоимости (текущих затрат) и экономия на капитальных вложениях.

Однако возможны случаи, когда повышение производительности труда, снижение эксплуатационных затрат и себестоимости возможно только при дополнительных капитальных вложениях. В подобных ситуациях выбор осуществляется на основе расчетов срока окупаемости (Т) или коэффициента сравнительной эффективности дополнительных капитальных вложений (Е) и их сопоставления с нормативными значениями по формулам 16 и 17, при $K_2 > K_1$ и $C_1 < C_2$.

$$T = \frac{(K_2 - K_1)}{(C_1 - C_2)} < T_{\text{н}}, \quad (16)$$

$$E = \frac{(C_1 - C_2)}{(K_2 - K_1)} < E_{\text{н}}, \quad (17)$$

где K_1, K_2 - капитальные вложения по вариантам;

C_1, C_2 - себестоимость продукции или работ по вариантам;

T_n, E_n - нормативный срок окупаемости и нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений.

Если $T < T_n$ или же $E > E_n$, в таких случаях оптимальный вариант – это вариант требующий дополнительных капитальных вложений, т.е. более капиталоемкий, в случае когда $T > T_n$ или $E < E_n$ наоборот, менее капиталоемкий.

Для отбора оптимального варианта используется формула приведенных затрат, формула (18). В таком случае критерием оптимального варианта служит минимум приведенных затрат (т.е. совокупная величина текущих и единовременных затрат).

$$Z_{\text{п}} = C_i + E_n \cdot K_i < \min, \quad (18)$$

где $Z_{\text{п}}$ - приведенные затраты по данному варианту;

C_i - текущие затраты по тому же варианту;

K_i - капитальные вложения по каждому варианту;

E_n - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.

Проекты сравнивают с точки зрения стоимости, сроков реализации и прибыльности для определения их эффективности.

То, «на сколько эффективен проект, определяют с помощью анализа коммерческой эффективности, бюджетной и народнохозяйственной экономической эффективности вариантов» [10].

Для того чтобы учесть финансовые последствия от реализации проекта для участников используют коммерческую эффективность.

Бюджетную эффективность используют для отражения финансовых последствий от осуществления проекта для местного, регионального и федерального бюджетов.

Народнохозяйственную экономическую эффективность используют для того чтобы учесть затраты и результаты, которые связаны с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников.

Финансовым обоснованием проекта занимается коммерческая эффективность, и определяется соотношением финансовых затрат и результатов, рассчитывается для всего проекта и для отдельных участников с учетом их вклада.

При этом в качестве эффекта на t -шаге ($3t$) выступает поток реальных денег.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток $\Pi_i(t)$ и отток $O_i(t)$ денежных средств. Обозначим разность между ними через $\Phi_i(t)$:

$$\Phi_i(t) = \Pi_i(t) - O_i(t), \quad (19)$$

где $i = 1, 2, 3 \dots$

Приток реальных денег $\Phi(t)$ называется разностью между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта (на каждом шаге расчета):

$$\Phi(t) = (\Pi_1(t) - O_1(t)) + (\Pi_2(t) - O_2(t)) = \Phi_1(t) - \Phi_2(t) \quad (20)$$

Влияние результатов осуществления проекта на расходы и доходы соответствующего бюджета (местно, регионального или федерального) отражают показатели бюджетной эффективности.

Бюджетный эффект – основной показатель бюджетной эффективности, используемый для обоснования предусмотренных в проекте мер федеральной и региональной поддержки.

Бюджетный эффект (B_t) определяется по формуле (21):

$$B_t = D_t - P_t \quad (21)$$

где D_t – превышение дохода соответствующего бюджета;

P_t – расходы в связи с осуществлением данного проекта.

«Эффективность проекта с точки зрения интересов народного хозяйства в целом и участвующих в осуществлении проекта регионов, организаций и отраслей отражают показатели народнохозяйственной эффективности» [14].

В состав результатов проекта при расчетах показателей народохозяйственной экономической эффективности включаются:

1) «конечные производственные результаты (выручка от реализации на внутреннем и внешнем рынке всей производственной продукции, кроме продукции, потребляемой российскими организациями-участниками). Сюда же относится и выручка от продажи имущества и интеллектуальной собственности (лицензий на право использовать изобретения, ноу-хау и т.п.), создаваемых участниками в ходе осуществления проекта;

2) социальные и экономические результаты, рассчитанные исходя из совместного воздействия всех участников проекта на здоровье населения, социальную и экологическую обстановку в регионах;

3) прямые финансовые результаты;

4) кредиты и займы иностранных государств, банков и фирм, поступления от импортных пошлин и т.п.» [8].

Для расширения или усовершенствовании собственного производства у предприятия не всегда достаточно денежных средств. В таком случае предприятия начинают привлекать инвесторов.

Инвесторы предъявляют не только технические требования при выборе инновации, но и экономические, т.к. они стремятся обеспечить для себя не только возврат денежных средств, но и получение дохода. Срок окупаемости – это немаловажный фактор учитывающийся при принятии решений о финансировании инноваций. Чем быстрее инвестиции окупят себя, тем предприятие более экономически эффективно функционирует.

Определение срока окупаемости инвестиций – это первый метод оценки инвестиционных проектов. Срок окупаемости – это подсчет числа лет, в течении которых инвестиции будут погашены за счет дохода.

Срок окупаемости равен периоду времени, за который чистые суммарные денежные поступления превысят величину инвестиций, в том случае, когда денежные средства поступают неравномерно.

Такой метод имеет ряд недостатков:

- «не делает различия между проектами с одинаковой суммой общих денежных доходов, но с разным распределением доходов по годам;

-не учитывает доходов последних периодов, то есть периодов времени после погашения суммы инвестиций» [11].

Второй простой метод оценки инвестиционных проектов – «расчет коэффициента эффективности инвестиций, определяется путем деления среднегодовой прибыли на среднюю величину инвестиций. В расчет принимается чистая среднегодовая прибыль (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Средняя величина инвестиций выводится делением исходной величины инвестиций на два. Если, по истечении срока анализируемого проекта, предполагается наличие остаточной стоимости (срок проекта меньше срока амортизации оборудования, то есть не вся стоимость оборудования списана в течение срока проекта)» [8].

«Полученный коэффициент эффективности инвестиций целесообразно сравнить с коэффициентом эффективности всего капитала предприятия. Этот метод не учитывает временной составляющей прибыли – это его главный недостаток» [7].

В определенной степени недостатки двух первых методов сокращают методы, основанные на принципах дисконтирования денежных потоков. Их суть сводится к сопоставлению величины инвестиций с общей суммой приведенных (дисконтированных) будущих поступлений. При таком методе оценки учитывают тот факт, что одна и та же денежная сумма имеет различную стоимость в будущем и настоящем (т.е. инфляцию). Доходы за каждый отдельный промежуток времени, приводят к единой сегодняшней временной оценке. Целесообразно сравнить величину инвестиций с накопленной величиной будущих доходов.

Принципы оценки денежных потоков с поправкой на время:

1) будущая стоимость определенного количества сегодняшних денежных средств, приносящих процент i на протяжении n периодов;

2) настоящая (сегодняшняя) стоимость будущих платежей, получение которых возможно при определенной ставке процента i в течение n периодов.

«Формулу для определения дисконтированной будущей стоимости денежных поступлений, можно получить, используя формулы, связывающие настоящую и будущую стоимость денежных средств.

Накопленную величину дисконтированных доходов следует сравнивать с величиной инвестиций. Общая накопленная величина дисконтированных доходов за n лет будет равна сумме соответствующих дисконтированных платежей» [10].

Чистая текущая стоимость будет равна разности между общей накопленной величиной дисконтированных доходов и первоначальными инвестициями, формула (21).

$$Счт = ДДо - Ип \quad (21)$$

где Счт - чистая текущая стоимость;

ДДо - общая величина дисконтированных доходов;

Ип - первоначальные инвестиции.

Из этого следует, если текущая стоимость положительна – проект принимают, если отрицательная – отвергают, если равна нулю – проект невозможно оценить и нужно воспользоваться другим методом сравнения.

Наиболее предпочтительнее применение метода текущей стоимости, чем применение метода оценки срока окупаемости и эффективности инвестиций, т.к. этот метод учитывает временные составляющие денежных потоков. Этот метод позволяет рассчитать и сравнить относительные показатели, к которым относится рентабельность инвестиций, а не только абсолютные (чистую текущую стоимость), формула (22):

$$P_{и} = \frac{ДД\circ}{И} \quad (22)$$

где $P_{и}$ - рентабельность инвестиций;

И - величина инвестиций.

Если $P_{и} > 1$, проект принимают, если $P_{и} < 1$, отвергают.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что существует множество показателей для оценки экономической эффективности предприятия, такие как : обобщающие показатели, которые дают оценку в целом по предприятия; дифференцируемые – выражают оценку использования какого-либо одного вида затрат; показатель рентабельности инвестиций, рассчитывающийся для оценки эффективности капитальных вложений в новую технику и расширенное производство – использование этих показателей выбирается в зависимости от целей, которые преследует предприятие.

2 Анализ хозяйственно-экономической деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

2.1 Современное состояние мясоперерабатывающей промышленности в России

В течении 90-х годов мясоперерабатывающая промышленность испытывала трудности, т.к. уровень жизни населения был низким. Спрос на колбасные изделия снизился, однако возрос спрос на мясные консервы, как дешевый заменитель. В 90-х гг. на рынке мясных изделий значительную долю рынка занимали импортные товары, эти товары пользовались спросом, т.к. были на порядок дешевле. После кризиса 1998 года, ситуация на рынке поменялась и импортных товаров стало меньше, т.к. из-за обвала валютного рынка импортерам стало не выгодно продавать свою продукцию в России. В следствии этого, рынок стал наполняться продуктами отечественного производства. Спрос стал расти. Однако отечественные производители не смогли обеспечить мясоперерабатывающую промышленность сырьем, заводы были вынуждены закупать импортное сырье.

На сегодняшний день, одной из важнейших отраслей национальной экономики является мясоперерабатывающая промышленность, рост потребления продуктов которой, в последние годы в России возрос. В течении последних несколько лет рынок полуфабрикатов увеличился на 15%; колбасных изделий на 17,5% [4]. Однако, не смотря на это, Россия по прежнему отстает от развитых стран по потреблению мясопродуктов на душу населения: 120 кг на человека в США, около 80 кг в странах ЕС и всего 73 кг – в России [4].

Мясоперерабатывающая промышленность является одной из важнейших отраслей национальной экономики, которая призвана обеспечивать население страны пищевыми продуктами.

В России наблюдается рост потребления товаров мясной промышленности, а, следовательно, по данным Росстат, и рост производства продуктов животноводства, который отражен в таблице 2.

Таблица 2 – «Производство основных продуктов животноводства в Российской Федерации» [5].

ПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ЖИВОТНОВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ							
(хозяйства всех категорий; тысяч тонн)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 в %к 2014
Скот и птица на убой (в живом весе)	10553	10965	11621	12223	12912	13475	104,4
в том числе:							
крупный рогатый скот	3053	2888	2913	2909	2911	2876	98,8
свины	3086	3198	3286	3611	3824	3975	103,9
птица	3866	4325	4864	5141	5580	6033	108,1

Однако, проблемой мясоперерабатывающих предприятий является не способность отечественных сельскохозяйственных предприятий, поставляющих сырье, обеспечить надлежащее качество и сроки поставки. На сегодняшний момент доля импортного сырья более чем 40%.

2.2 Общая характеристика ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

В качестве объекта исследования в данной дипломной работе было выбрано закрытое акционерное общество «Кузбасский пищекомбинат» (сокращенное наименование ЗАО «КПК»).

ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» относится к крупнейшим предприятиям по переработке и производству мяса и мясных продуктов в Кемеровской области. Юридический адрес предприятия: 654034, Российская Федерация, Кемеровская область, г. Новокузнецк, проезд Технический 17, корпус 5.

Вот уже более 20 лет он работает на рынке колбас, копченостей, деликатесов, мясных полуфабрикатов.

За этот срок было отстроено собственное современное производство, в основе которого лежит немецкое и швейцарское оборудование, отлажены технологии по переработке и производству мясных полуфабрикатов, используется качественное сырье (охлажденное мясо с собственной фермы, натуральные специи и компоненты из Швейцарии и Германии). Качество продукции, выпускаемой на данном предприятии, было ни раз подтверждено высшими наградами международных и российских выставок.

Основной деятельностью ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» является:

- Закупка, производство, хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции.
- Переработка мяса на полуфабрикаты, колбасные изделия и копчености.
- Оптовая, мелкооптовая и розничная торговля товарами народного потребления, продуктами питания, в том числе через сеть фирменных магазинов.

В настоящее время предприятие имеет три производственных цеха: цех по изготовлению деликатесов и колбасной продукции, цех по выпуску сырокопченой продукции, цех по изготовлению полуфабрикатов.

Вышеперечисленные цеха включают в себя семь участков: приемки и дефростации сырья; подготовки сырья; фаршесоставления и формовки; изготовление деликатесов; термообработки; вакуумной упаковки; отгрузки; сырокопчения; изготовления мясных полуфабрикатов.

Также ЗАО «КПК» имеет более 10 мини-цехов по изготовлению полуфабрикатов в самых больших магазинах города и супермаркетах.

Миссия ЗАО «КПК» – обеспечить сибиряков качественными и разнообразными мясными изделиями, произведенными на высокотехнологичном оборудовании с помощью эффективной системы управления.

Основные цели деятельности Компании:

- Стабильное обеспечение нужд потребителей в мясных и колбасных продуктах высокого качества.

- Финансовая эффективность Компании.

- Обеспечение высокой конкурентоспособности Компании.

- Завоевание и удержание лидерской позиции на рынке мясных и колбасных изделий.

- Содействие экономическому и социальному развитию регионов, в которых Компания осуществляет свою деятельность.

Сегодня темпы роста продаж Кузбасского пищекомбината превышают среднеотраслевые значения. Ежемесячно выпускается около 1000 тонн колбас и деликатесов, производится около 30 видов полуфабрикатов, колбасных изделий и деликатесов из различных видов мяса. Основной ассортимент приведен ниже в таблице 3.

Таблица 3 - Ассортимент выпускаемой продукции

Группа	Ассортимент
<i>Вареные колбасы</i>	Вятская Докторская Молочная Нежная Русская
<i>Сосиски</i>	Сардельки Пикник Сардельки Свиные в/с Сардельки Сибирские Сосиски Венские Сосиски Вятские Сосиски Кроха Сосиски Молочные Шпикачки
<i>Полукопченые колбасы</i>	Бескиден Варшавская Вестфалия Краковская Купеческая Салями по-венски Сервелат Деликатесный Таллинская
<i>Сырокопченые колбасы</i>	ВЕРКА мясной снэк Брауншвейгская Московская Пепперони Столичная Элитная
<i>Паштеты</i>	Зельц по-домашнему Паштет Классический Паштет с зеленым луком Ливерная по-домашнему
<i>Деликатесы</i>	Балык Боярский Грудинка Пирожка Карбонад Андреевский Шейка Петровская
<i>Ветчины</i>	Ветчина в оболочке Ветчина Моцарт Ветчина Славянская
Приложение: Источник данных [35]	

«Кузбасский пищекомбинат» поставляет продукцию во все районы Кузбасса, Алтайского края, в Новосибирскую, Красноярскую, Томскую области.

Основными потребителями ЗАО «КПК» являются:

- ООО «Компания Холидей» г. Новосибирск,
- ООО «Кора-ТК» г. Кемерово,
- ЗАО «Лидер» г. Новокузнецк,
- ООО «Продукты» г. Новокузнецк,
- ООО «Континент» г. Новосибирск,
- «Мария-Ра»,

- «Палата-1»,
- «Губернский»,
- «Солнышко»,
- «Универсам»
- и многие другие.

Поставщиками сырья (мясо, специи, оболочка) являются:

- ЗАО «Присколье» г.Валулки Белгородская обл.
- ООО «Золотое зернышко» г.Москва
- ООО «Торговый Дом Боб Сойер» г. Москва
- ООО «Птицефабрика Инская» г.Белово
- ООО «Атлантис - Пак ПКФ»
- ООО «Тари-Ком» г.Новосибирск
- ООО «Биотех ТД» г.Королев

Основные поставщики мяса и мясных полуфабрикатов в Кузбассе – ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» и «крестьянское хозяйство Волкова».

В области, помимо двух крупнейших комбинатов, действуют до трех десятков средних и мелких производств.

Конкурентами ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» являются:

- 1) ЗАО «Кемеровский мясокомбинат» - более 160 наименований мясных изделий.
- 2) ЗАО «РЕНО-Киселевская колбасная фабрика» - более 100 наименований мясных изделий.
- 3) КХ «Волков» - свыше 200 наименований продукции.
- 4) ОАО «Анжеро-Судженский мясокомбинат»

Организационная структура ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

Во главе всех звеньев организации стоит генеральный директор, который руководит комбинатом непосредственно или через своих заместителей. Право на заключение договоров на покупку материальных ценностей, продажу продукции и т.д. принадлежит непосредственно ему.

Начальник производства обязан создать необходимые условия для правильного ведения хозяйственной деятельности, обеспечить неукоснительное выполнение всеми работниками должностных и прочих инструкций, регламентирующих процесс их деятельности. Основными функциями деятельности начальника производства являются:

- управление процессом производства продукции;
- приемка и подготовка сырья и материалов;
- контроль качества продукции;

Главный инженер обязан создать необходимые условия для правильного ведения хозяйственной деятельности, обеспечить неукоснительное выполнение всеми работниками отдела производства должностных инструкций, регламентирующих процесс их деятельности и иных руководящих документов компании. Основными функциями деятельности инженерной службы являются:

- реализовывать проекты по техническим инновациям (оборудование, автоматизация, маршруты движения и т.д.);
- обеспечивать оснащение и переоснащение оборудования;
- осуществлять ввод нового оборудования в эксплуатацию;
- планирование регламентных и профилактических мероприятий, текущих, капитальных ремонтов, вывода из эксплуатации;
- проводить регламентное, профилактическое, экстренное обслуживание оборудования, внешних коммуникаций;
- выполнять ремонтно-восстановительные работы;
- производить взаимодействие с подрядчиками;

Руководитель отдела логистики обязан создать необходимые условия для правильного ведения хозяйственной деятельности, обеспечить неукоснительное выполнение всеми работниками отдела логистики должностных инструкций и внутренних документов компании, регламентирующих процесс их деятельности.

Основными функциями деятельности отдела логистики являются:

- управлять деятельностью отдела логистики;
- анализировать рынок и взаимодействовать с поставщиками;
- осуществлять учет, складирование и контроль качества;
- выдавать сырье и материалы со склада;
- анализировать процесс обеспечения сырьем и материалами.

Главный технолог обязан создать необходимые условия для правильного ведения хозяйственной деятельности, обеспечить неукоснительное выполнение всеми работниками отдела производства должностных инструкций, регламентирующих процесс их деятельности и иных руководящих документов компании.

Основными функциями деятельности отдела производства являются:

- управление процессом производства продукции;
- осуществление приемки и подготовки сырья и материалов;
- переработка подготовленного сырья;
- осуществление складирования продукции.

Мастер участка обязан осуществлять руководство вверенными участками по производству продукции для выполнения заявок, а также сохранности и нормативного расходования сырья и материалов при производстве и отгрузке продукции.

Основными функциями деятельности мастера участка являются:

- планирование работы участков на месяц/неделю/день;
- контроль качества сырья и материалов в процессе производства и хранения;
- осуществление контроля соблюдения санитарии и гигиены;
- контроль исправности и правильной эксплуатации оборудования;
- контроль трудовой дисциплины работников цеха;
- осуществление учета входящего сырья и материалов;
- контроль соблюдения правил техники безопасности;
- контроль качества произведенной продукции, соблюдение технологии производства;

- формирование предложений по улучшению деятельности вверенных участков.

«Общее собрание участников общества является высшим органом управления обществом» [9]. Генеральным директором единолично осуществляется руководство текущей деятельностью предприятия.

2.3 Анализ финансово-экономического состояния ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

Состояние финансово-экономической деятельности ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" может быть оценен на основе изучения финансовых результатов его работы, которые зависят от уровня доходов и расходов, сложившихся в анализируемом периоде. Финансовые результаты ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ финансовых результатов ЗАО "Кузбасский пищекомбинат", руб.

Наименование показателя	2014 г.		2016 г.		Отклонение	
	Абсолют. ¹	% ²	Абсолют. ¹	% ²	Абсолют. ¹	% ²
1	2	3	4	5	6 = 4 - 2	7 = 5 - 3
Чистая выручка	564 420 044	99,46	1 660 937 000	96,23	1 096 516 956	-3,23
Себестоимость продукции	557 523 940	98,24	1 557 203 000	90,22	999 679 060	-8,02
Валовая прибыль	6 896 104	1,22	103 734 000	6,01	96 837 896	4,79
Полная себестоимость продукции	557 523 940	98,24	1 557 203 000	90,22	999 679 060	-8,02
в том числе коммерческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
управленческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Результат от основной деятельности	6 896 104	1,22	103 734 000	6,01	96 837 896	4,79
Прочие доходы	3 092 432	0,54	65 064 000	3,77	61 971 568	3,23
Прочие расходы	6 488 830	1,14	74 956 000	4,34	68 467 170	3,20
Результат от прочей деятельности	-3 396 398	-0,60	-9 892 000	-0,57	-6 495 602	0,03
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 499 706	0,62	93 842 000	5,44	90 342 294	4,82
Налог на прибыль и обязательные платежи	1 784 695	0,31	22 957 000	1,33	21 172 305	1,02
Чистая прибыль (убыток)	1 715 011	0,30	70 739 000	4,10	69 023 989	3,80
Справочно: Всего доходов	567 512 476	100,0	1 726 001 000	100,00	1 158 488 524	0,00
Приложение: Источник данных (ПриложениеА: Таблица А.1) расчетные авторские данные.						

Чистая выручка от реализации продукции предприятия за 2014-2016гг. увеличилась на 1 096 516 956 руб. или 194,27% (с 564 420 044 до 1 660 937 000 руб.).

Основная деятельность (производство и реализация продукции) за

анализируемый период была прибыльной.

Себестоимость продукции увеличилась на 999 79 060 руб. или 179,31% (с 557 523 940 до 1 557 203 000 руб.).

Эффективность основной деятельности предприятия повысилась.

Валовая прибыль увеличилась на 96 837 896 руб. или 1 404,24% (с 6 896 104 до 103 734 000 руб.).

Наибольший удельный вес в структуре совокупных доходов, которые были получены от осуществления всех видов деятельности, приходится на доходы от основной деятельности по производству и реализации продукции.

Доходы по прочей деятельности растут быстрее, чем расходы по ней.

Прибыль от основной деятельности в начале анализируемого периода составляла 6 896 104 руб. Результат от прочей деятельности был минус 3 396 398 руб.

Прибыль от основной деятельности в конце периода составила 103 734 000 руб. Результат от прочей деятельности минус 9 892 000 руб.

Отрицательный результат от прочей деятельности возник из-за начисления налогов, которые отнесли на финансовые результаты.

Предприятие получило прибыль в конце анализируемого периода от осуществления всех видов деятельности в размере 93 842 000 руб., это на 2 581,43 % больше, чем прибыль в начале периода, которая составила 3 499 706 руб. 24,46% занимали налоговые и иные обязательные платежи в величине до налогообложения в конце анализируемого периода.

Наличие у предприятия чистой прибыли в анализируемом периоде, говорит о том, что у него есть источник пополнения оборотных средств.

Динамика показателей прибыли за анализируемый период приведена на рисунке 1

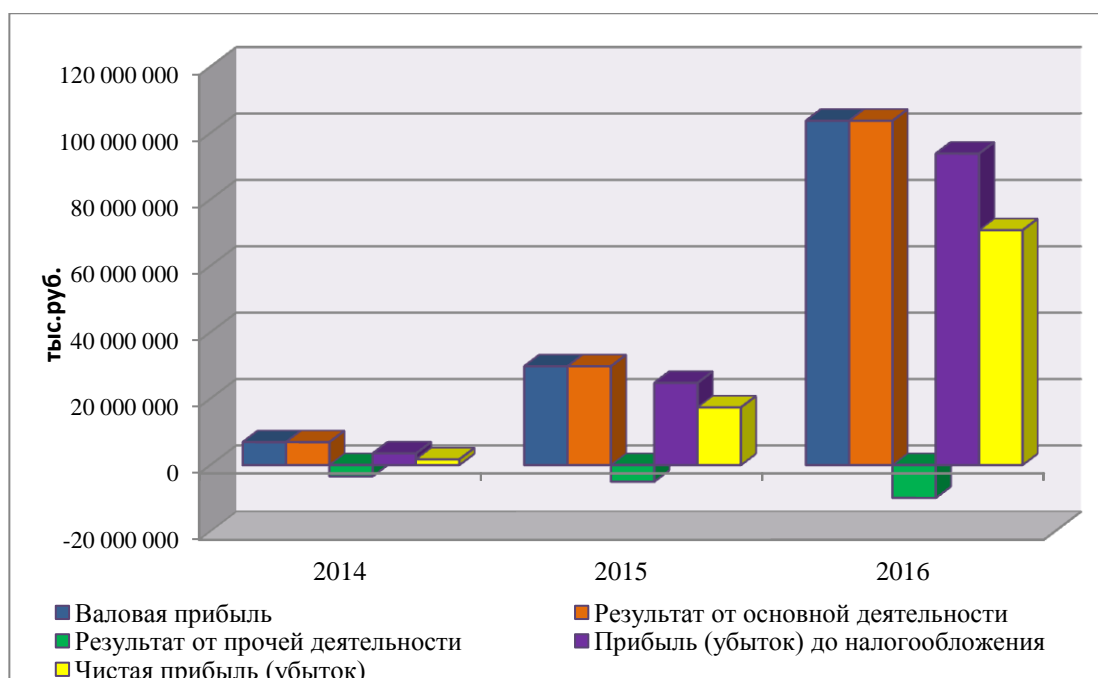


Рисунок 1 – Динамика показателей прибыли

Структурно-динамический анализ активов ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" за 2014-2016 гг. представлен в таблице 5, а их структура и на рисунке 2.

Таблица 5- Структурно-динамический анализ активов, руб.

Наименование показателя	2014 г.		2016 г.		Отклонение	
	Абсолют. ¹	% ²	Абсолют. ¹	% ²	Абсолют. ¹	% ²
1	2	3	4	5	6 = 4 - 2	7 = 5 - 3
I. Внеоборотные активы	75 487 792	50,10	249 950 000	53,69	174 462 208	3,59
Нематериальные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Основные средства	74 589 686	49,50	169 428 000	36,39	94 838 314	-13,11
Вложения во внеоборотные активы	898 106	0,60	80 522 000	17,30	79 623 894	16,70
Долгосрочные финансовые вложения	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Прочие внеоборотные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
II. Оборотные активы	75 192 621	49,90	215 616 000	46,31	140 423 379	-3,59
Запасы, в том числе	8 019 018	5,32	20 837 000	4,48	12 817 982	-0,84
производственные запасы на складах	7 833 303	5,20	20 471 000	4,40	12 637 697	-0,80
затраты в незавершенном производстве	0	0,00	0	0,00	0	0,00
готовая продукция и товары на складах	0	0,00	0	0,00	0	0,00
товары отгруженные	0	0,00	0	0,00	0	0,00
расходы будущих периодов	185 715	0,12	366 000	0,08	180 285	-0,04
Долгосрочные дебиторы	0	0,00	0	0,00	0	0,00
в том числе						
покупатели и заказчики	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Краткосрочная дебиторская задолженность	52 037 440	34,53	171 957 000	36,94	119 919 560	2,41
в том числе						
покупатели и заказчики	37 681 605	25,01	118 028 000	25,35	80 346 395	0,34
Краткосрочные финансовые вложения	0	0,00	56 000	0,01	56 000	0,01
Денежные средства	0	0,00	14 156 000	3,04	14 156 000	3,04
Прочие оборотные активы	15 136 163	10,05	8 610 000	1,85	-6 526 163	-8,20
в т.ч. НДС по приобретенным ценностям	15 136 163	10,05	8 610 000	1,85	-6 526 163	-8,20
АКТИВЫ ВСЕГО	150 680 413	100,00	465 566 000	100,00	314 885 587	0,00
Чистый оборотный капитал (за вычетом краткосрочных обязательств)	-44 552 168	-29,57	20 445 000	4,39	64 997 168	33,96
Чистые активы (в соответствии с "Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ" (утв. приказом Минфина РФ и ФКЦБ №№ 10н, 03-6/пз))	18 837 535	12,50	229 932 000	49,39	211 094 465	36,89
Приложение: ¹ Источник данных (ПриложениеА: Таблица А.2)						
² расчетные авторские данные.						

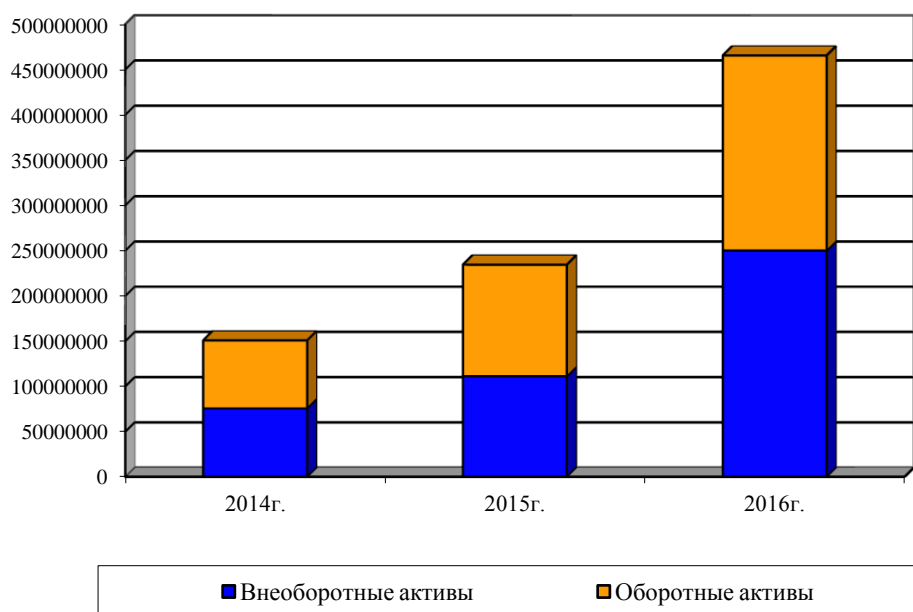


Рисунок 2 – Структура активов

Активы предприятия возросли с 150 680 413 до 465 566 000, т.е. на 314 885 587 руб. (208,98%). Увеличение произошло за счет роста внеоборотных активов на 174 462 208 руб. (231,11%), оборотных – на 140 423 379 руб. (186,75%).

Рост имущества предприятия является положительным фактором, внеоборотные активы занимают основную часть в структуре имущества.

Темпы роста оборотных активов могут отставать от темпов роста внеоборотных активов из-за сокращения основной деятельности по производству и реализации продукции, выпускаемой на предприятии.

Чистые активы (в соответствии с "Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ" (утв. приказом Минфина РФ и ФКЦБ № 10н, 03-6/пз)) на начало анализируемого периода составили 18 837 535 руб., а в конце периода были равны 229 932 000 руб. Причем на конец анализируемого периода чистые активы оказались меньше уставного капитала. Соотношение чистых активов и уставного капитала на конец анализируемого периода составило 0,17.

Доля основных средств в имуществе на конец анализируемого периода составила 36,39 процента. Таким образом, предприятие имеет

легкую структуру имущества, что отражает мобильность его активов. Как правило, «это свидетельствует о незначительных накладных расходах и низкой чувствительности прибыли предприятия к изменениям выручки. Для оценки уровня производственного рычага необходимо дополнительно проанализировать переменные и постоянные затраты» [25].

Внеоборотные активы

В конце 2016 г. структура имущества характеризуется относительно высокой долей внеоборотных активов, которая практически не менялась, составив 50,10 процента в 2014 г. и 53,69 процента в 2016г.

Внеоборотные активы предприятия за анализируемый период увеличились с 75 487 792 до 249 950 000 руб. (рисунок 4)

Прирост внеоборотных активов произошел за счет увеличения следующих составляющих:

- основных средств на 94 838 314 руб. (с 74 589 686 до 169 428 000) или 127,15 процента;

- вложений во внеоборотные активы на 79 623 894 руб. (с 898 106 до 80 522 000) или 8 865,76 процента, что может негативно сказаться на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Структура внеоборотных активов представлена на рисунке 3.

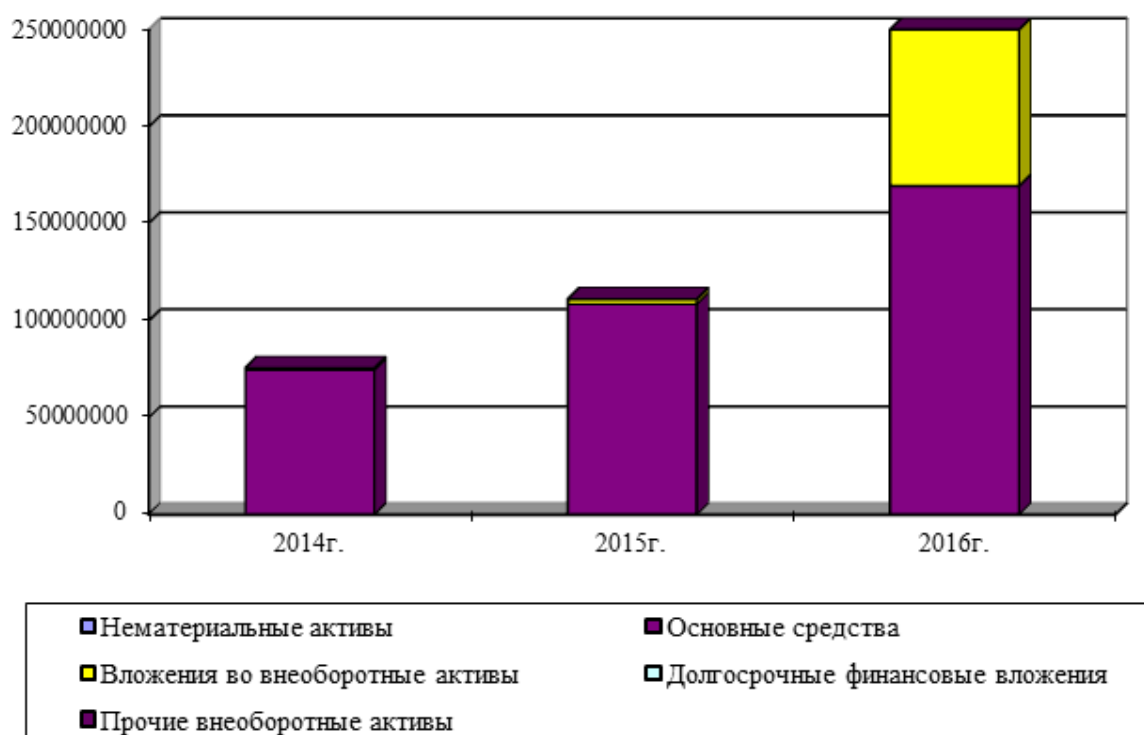


Рисунок 3 – Структура внеоборотных активов

Структура внеоборотных активов за 2014-2016гг. существенно изменилась. Однако, основная часть внеоборотных активов все так же приходилась на основные средства (67,78 %).

За 2014-2016гг. доля основных средств в структуре внеоборотных активов снилась (с 98,81% до 67,78%), доля вложений во внеоборотные активы выросла (с 1,19% до 32,22%).

Нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы не были использованы в анализируемом периоде.

Оборотные активы

Структура имущества на конец анализируемого периода характеризуется невысокой долей оборотных активов, которая осталась практически без изменений: 2014 год – 49,9%, конец 2016 года – 46,31%.

За анализируемый период оборотные активы увеличились с 75 192 621 до 215 616 000 руб.

За счет следующих составляющих был обеспечен прирост оборотных активов:

- запасы;
- дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства при одновременном снижении:
- прочих оборотных активов.

Рост оборотных средств (то есть запасов, краткосрочной дебиторской задолженности) и ускорение их оборачиваемости свидетельствуют о расширении деятельности по производству и реализации продукции и выборе правильной хозяйственной стратегии.

Структура оборотных активов представлена на рисунке 4.

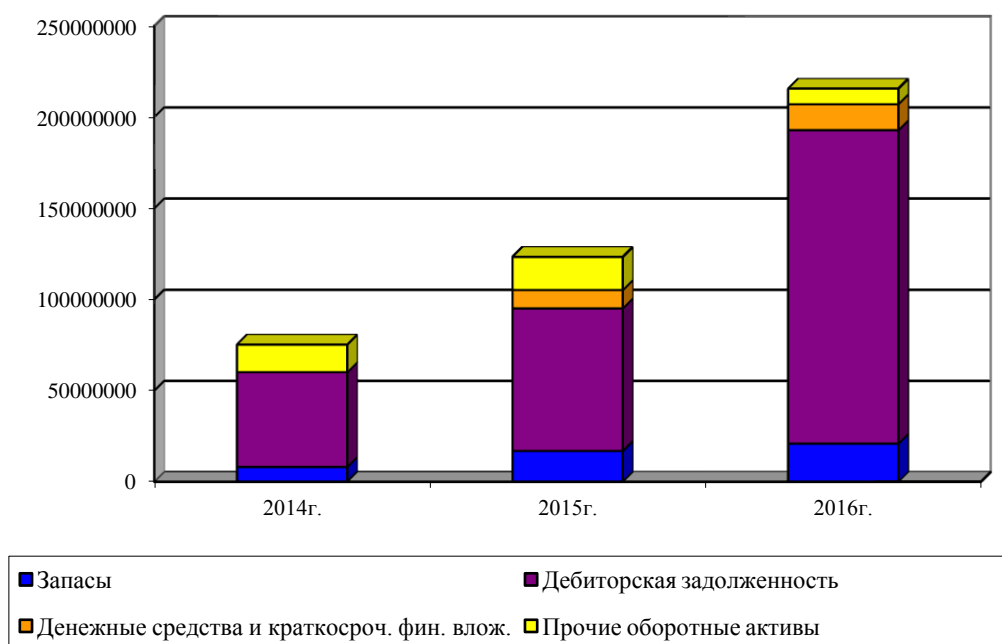


Рисунок 4 – Структура оборотных активов

Структура оборотных активов за 2014-2016гг. существенно изменилась. В то же время, в анализируемом периоде основная часть оборотных активов неизменно приходилась на дебиторскую задолженность

(79,75 процента). Удельный вес запасов в оборотных активах снизился с 10,66 процента до 9,66 процентов.

Стоимость запасов за 2014-2016 гг. увеличилась на 12 817 982 руб. (с 8 019 018 до 20 837 000), что является позитивным изменением, так как при этом длительность оборота запасов снизилась. Такое резкое увеличение запасов (на 159,84 процента) обусловлен ростом объемов производства продукции.

При этом темп роста запасов (259,84 процента) за анализируемый период отставал от темпа роста выручки (294,27 процента), что высвободило часть финансовых ресурсов в оборотных средствах предприятия.

В составе запасов на конец анализируемого периода преобладают производственные запасы (20 471 000 руб.), доля которых увеличилась с 97,68 процента до 98,24 процента. Второе место в структуре запасов занимают расходы будущих периодов (366 000 руб.), доля которых снизилась с 2,32 процента до 1,76 процента.

За 2014-2016гг. объемы дебиторской задолженности выросли на 119 919 560 руб. (с 52 037 440 до 171 957 000), что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой услуг предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита клиентам, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из основной деятельности. Такое резкое увеличение дебиторской задолженности (на 230,45 процента) связано с интенсивным развитием производства и реализацией продукции, что способствовало расширению потребительского кредита.

Структура краткосрочной дебиторской задолженности представлена на рисунке 5.

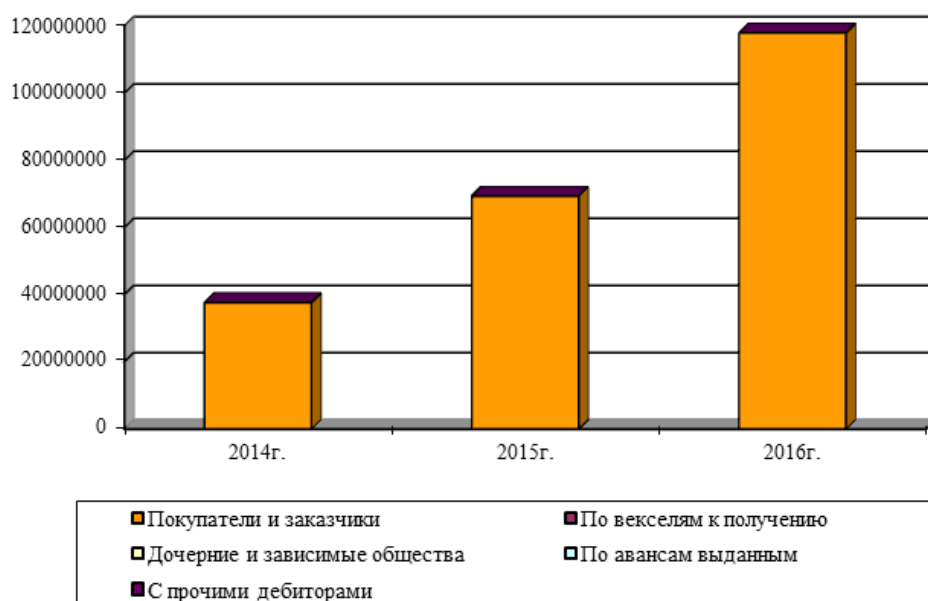


Рисунок 5 – Структура краткосрочной дебиторской задолженности

Если сопоставить суммы краткосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, то можно сделать вывод, что предприятие имело пассивное сальдо задолженности на протяжении анализируемого периода (т.е. кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 41 027 609 руб. на начало и на 23 214 000 руб. на конец анализируемого периода).

Предприятие не выплачивало кредиторам задолженности и таким образом финансировало отсрочки платежей своих должников.

В 2014 году у предприятия не было собственных оборотных средств, а на конец 2016 года у предприятия уже имелись собственные оборотные средства, это показывает величина чистого оборотного капитала (то есть разница между запасами, краткосрочной дебиторской задолженностью, денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями и всеми краткосрочными обязательствами (кредиторской и финансовой задолженностью)).

Структурно-динамический анализ пассивов ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" за 2014-2016 гг. представлен в таблице 6, а их структура на рисунке 7.

Таблица 6 - Структурно-динамический анализ пассивов, руб.

Наименование показателя	2014 г.		2016 г.		Отклонение	
	Абсолют. ¹	% ²	Абсолют. ¹	% ²	Абсолют. ¹	% ²
1	2	3	4	5	6 = 4 - 2	7 = 5 - 3
I. Собственный капитал (фактический)	18 837 535	12,50	229 660 000	49,33	210 822 465	36,83
Уставный капитал (фактический)	15 000 044	9,95	138 000 000	29,64	122 999 956	19,69
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Добавочный капитал	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Резервы, фонды, нераспределенная прибыль (фактические)	3 837 491	2,55	91 660 000	19,69	88 099 509	17,14
Доходы будущих периодов	0	0,00	0	0,00	0	0,00
II. Долгосрочные обязательства	12 098 089	8,03	40 463 000	8,69	28 364 911	0,66
Долгосрочные кредиты	12 098 089	8,03	40 271 000	8,65	28 172 911	0,62
Долгосрочная кредиторская задолженность	0	0,00	192 000	0,04	192 000	0,04
III. Краткосрочные обязательства	119 744 789	79,47	195 171 000	41,92	75 426 211	-37,55
Краткосрочные кредиты	24 389 481	16,19	0	0,00	-24 389 481	-16,19
Краткосрочная кредиторская задолженность	93 065 049	61,76	195 171 000	41,92	102 105 951	-19,84
в том числе						
перед поставщиками и подрядчиками	89 902 807	59,66	179 349 000	38,52	89 446 193	-21,14
перед персоналом организации	6 500	0,00	4 996 000	1,07	4 989 500	1,07
перед государственными внебюджетными фондами	92 032	0,06	1 501 000	0,32	1 408 968	0,26
перед бюджетом	479 838	0,32	2 315 000	0,50	1 835 162	0,18
перед прочими кредиторами	2 583 872	1,71	7 010 000	1,51	4 426 128	-0,20
Задолженность участникам (учредителям)	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Прочие краткосрочные обязательства	2 290 259	1,52	0	0,00	-2 290 259	-1,52
ПАССИВЫ ВСЕГО	150 680 413	100,0	465 566 000	100,00	314 885 587	0,00
Приложение: ¹ Источник данных (Приложение А: Таблица А.3)						
² расчетные авторские данные.						

Заемные средства (87,50 процента и 50,67 процента) являются основным источником формирования имущества предприятия на конец и начало анализируемого периода.

Основным источником формирования имущества предприятия на начало и конец анализируемого периода являются заемные средства (87,50 процента и 50,67 процента).

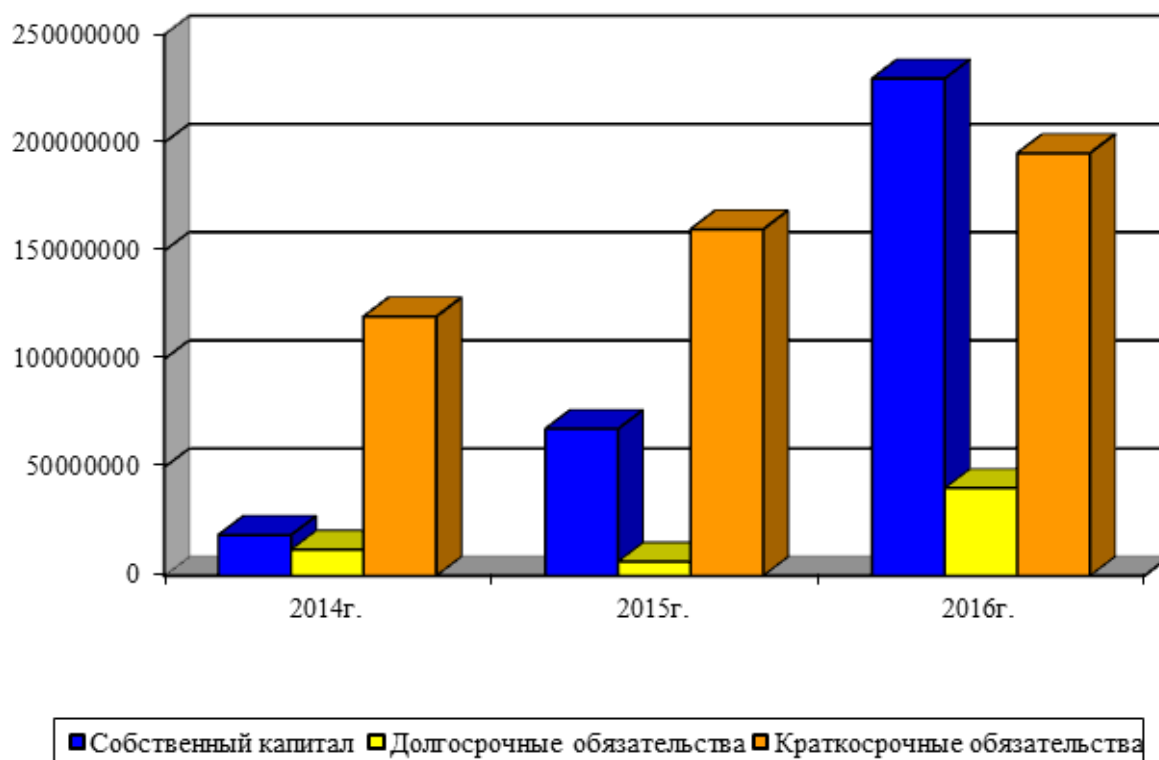


Рисунок 6 – Структура пассивов

Собственный капитал (фактический, за вычетом убытков и задолженностей учредителей) в 2014г. составил 18 837 535 руб., а в 2016г. был равен 229 660 000 руб. За анализируемый период величина собственного капитала возросла на 210 822 465 руб. при одновременном снижении соотношения заемного и собственного капитала на 5,97.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия увеличилась. Следует отметить, что прирост перманентных источников финансирования (собственного капитала и долгосрочных заемных средств, 773,18 процента) выше прироста внеоборотных активов предприятия (231,11 процента) за анализируемый период.

Собственный капитал предприятия за анализируемый период увеличился. Прирост собственного капитала произошел за счет увеличения уставного капитала (фактического) на 122 999 956 руб. (с 15 000 044 до 138

000 000) или 720,00 процентов, резервов, фондов и нераспределенной прибыли (фактических) на 88 099 509 руб. (с 3 837 491 до 91 937 000) или 2 295,76 процента .

В целом, увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли (фактической) является результатом эффективной работы Предприятия.

За анализируемый период в структуре собственного капитала доля резервов, фондов и нераспределенной прибыли имела тенденцию к снижению (с 20,37 процента до 6,25 процента). Предприятие на протяжении анализируемого периода убытков по балансу не имело.

Структура собственного капитала представлена на рисунке 7.

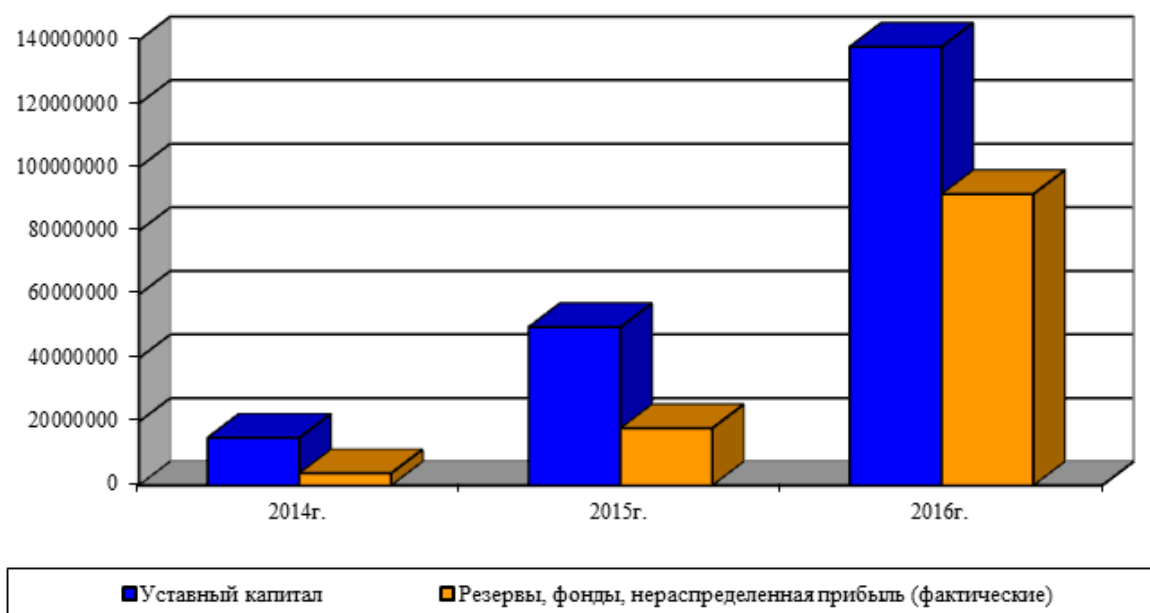


Рисунок 7 – Структура собственного капитала

В структуре заемного капитала долгосрочные обязательства за анализируемый период выросли на 28 364 911 руб., а их доля изменилась с 9,18 процента до 17,17 процента.

Долгосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) за 2014-2016гг. увеличились с 12 098 089 до 40 271 000 руб. или на 232,87 процента. Возможности привлечения "длинных денег" являются положительным моментом в деятельности предприятия.

К концу анализируемого периода долгосрочные обязательства были представлены на 99,53 процента финансовыми и на 0,47 процента коммерческими обязательствами.

Структура долгосрочных обязательств представлена на рисунке 8.

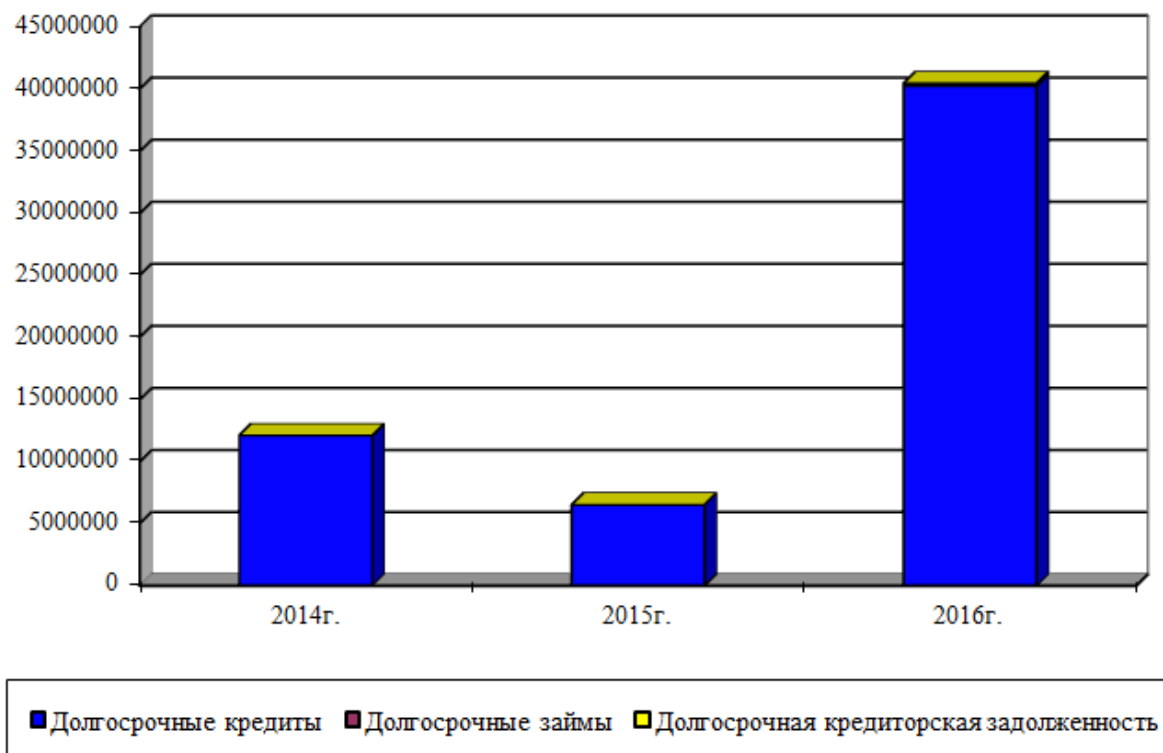


Рисунок 8 – Структура долгосрочных обязательств

Краткосрочные обязательства за анализируемый период выросли на 75 426 211 руб. Их доля в структуре заемного капитала сократилась с 90,82 процента до 82,83 процента.

Краткосрочные обязательства были представлены только коммерческими обязательствами к концу анализируемого периода.

Краткосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) на начало анализируемого периода составили 24 389 481 руб., а к концу периода задолженность была полностью погашена.

Долгосрочные финансовые обязательства возросли, а краткосрочная финансовая задолженность сократилась – данные изменения являются положительными и отражают процесс реструктуризации долгов.

Структура краткосрочных обязательств представлена на рисунке 9.

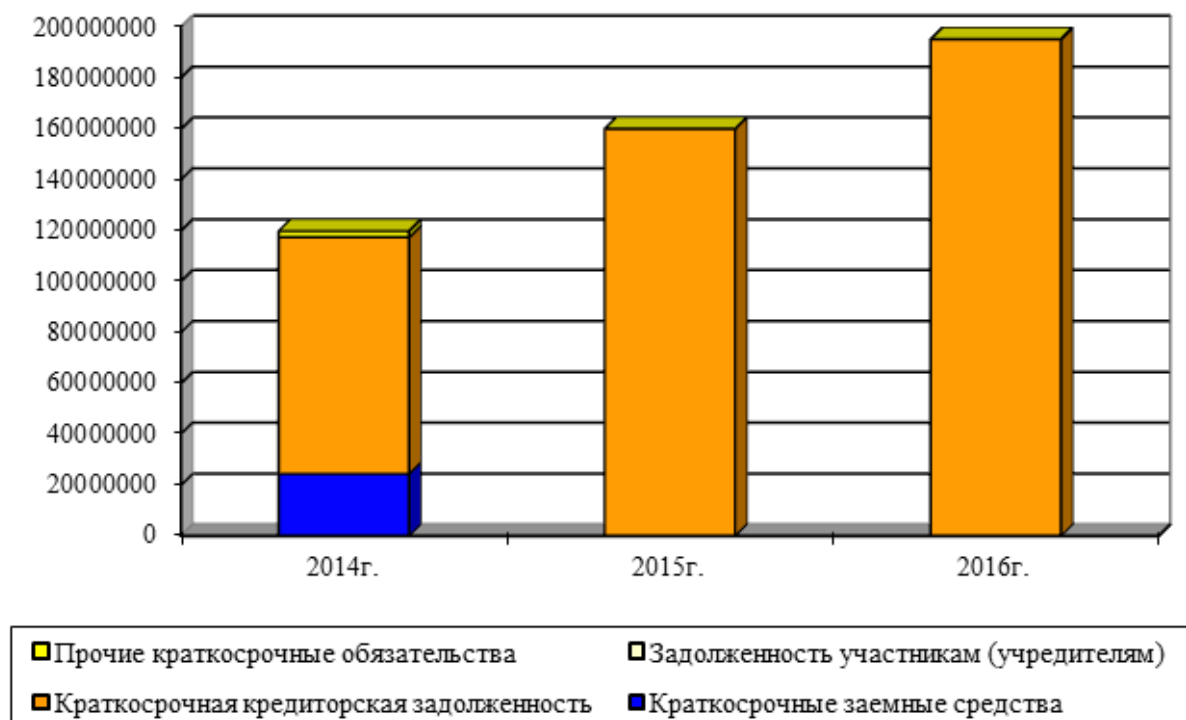


Рисунок 9 – Структура краткосрочных обязательств

Кредиторская задолженность за анализируемый период возросла на 102 105 951 руб. (с 93 065 049 до 195 171 000).

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода преобладают обязательства перед поставщиками и подрядчиками (179 349 000 руб.), составляющие 91,89 процента. Вторыми по величине являются обязательства перед прочими кредиторами (7 010 000 руб.), составляющие 3,59 процента.

У предприятия отсутствовала задолженность по векселям к уплате, перед зависимыми и дочерними обществами, в анализируемом периоде.

За 2014-2016гг. краткосрочные обязательства изменились следующим образом:

- перед бюджетом возросли на 1 835 162 руб. (с 479 838 до 2 315 000),
- перед поставщиками и подрядчиками возросли на 89 446 193 руб. (с 89 902 807 до 179 349 000),
- перед персоналом организации возросли на 4 989 500 руб. (с 6 500 до 4 996 000),

- перед государственными внебюджетными фондами возросли на 1 408 968 руб. (с 92 032 до 1 501 000),

- перед прочими кредиторами возросли на 4 426 128 руб. (с 2 583 872 до 7 010 000).

Структура кредиторской задолженности представлена на рисунке 10.

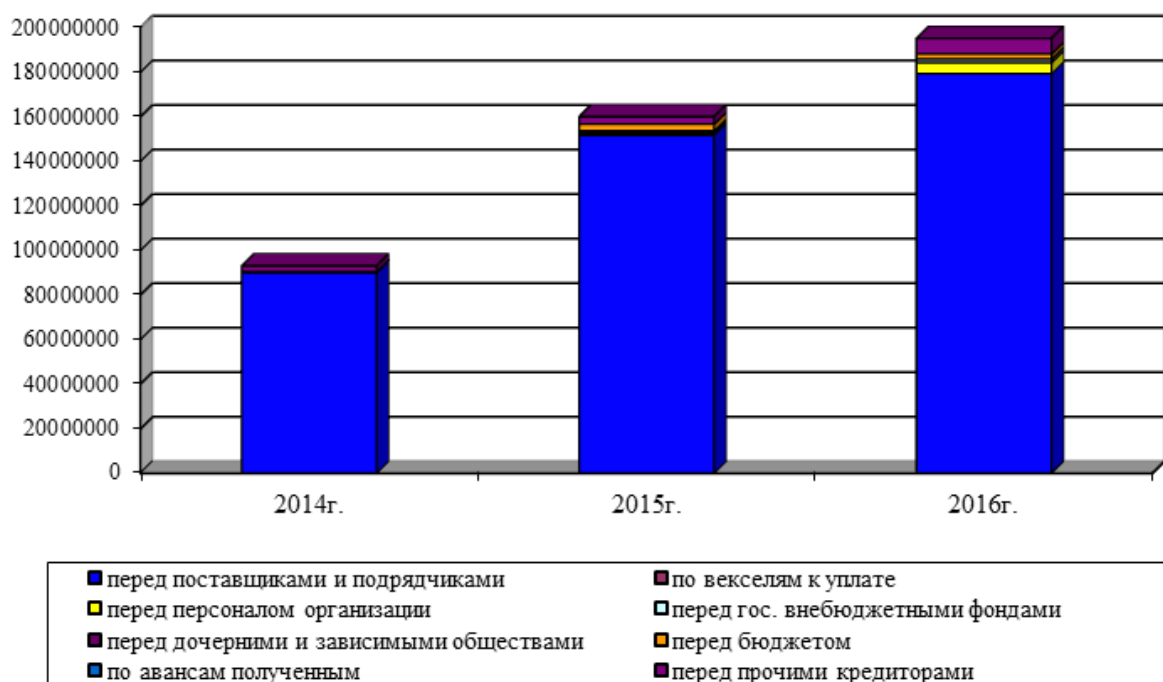


Рисунок 10 – Структура кредиторской задолженности

Задолженность перед персоналом предприятия, перед государственными внебюджетными фондами, перед бюджетами - характеризуются наибольшими темпами роста в анализируемом периоде.

2.4 Анализ эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

Анализ эффективности деятельности ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" за 2014-2016 гг. проводится на основе расчета и оценки показателей рентабельности, представленных в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ эффективности деятельности

Наименование показателя	за 2014 г.	за 2016 г.	Отклонение
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	0,023	0,267	0,244
Рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения	0,006	0,054	0,048
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	0,003	0,041	0,038
Рентабельность производственных активов по результатам от основной деятельности	0,046	0,305	0,259
Рентабельность продаж (основной деятельности)	0,012	0,062	0,050
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,003	0,043	0,040
Рентабельность собственного капитала	0,091	0,467	0,376
Рентабельность активов по чистой прибыли	0,011	0,201	0,190
Приложение: расчетные авторские данные.			

Рентабельность собственного капитала предприятия, которая определяет эффективность вложений средств собственников, на протяжении всего анализируемого периода была положительной и возросла с 9,100 процента до 46,67 процента, что свидетельствует о возможности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

Значение рентабельности активов по чистой прибыли в 2016г. свидетельствует о достаточно высокой эффективности использования имущества.

Уровень рентабельности активов по чистой прибыли составило в размере 20,110 процента на конец анализируемого периода, это означает, что с каждого затраченного рубля организация получила прибыль в размере 20,110 процента. Таким образом, доходность предприятия составляет 20,110 процента. О положительных изменениях в финансовом состоянии

предприятия свидетельствует рост рентабельности всех операций (по чистой прибыли).

«Показатель рентабельности дает оценку эффективности управления основной деятельностью предприятия с точки зрения извлечения прибыли, данный показатель рассчитывается по результатам от основной деятельности по оказанию услуг» [20].

Рентабельность производственных активов (показывающая, какую прибыль приносит каждый рубль, вложенный в производственные активы предприятия) в начале анализируемого периода равнялась 4,580 процента, а на конец периода составляла 30,490 процента. Данная величина показателя рентабельности складывается из рентабельности оказанных услуг (основной деятельности), которая в конце анализируемого периода составила 6,250 процента.

Рентабельность капитала предприятия представлена на рисунке 11.

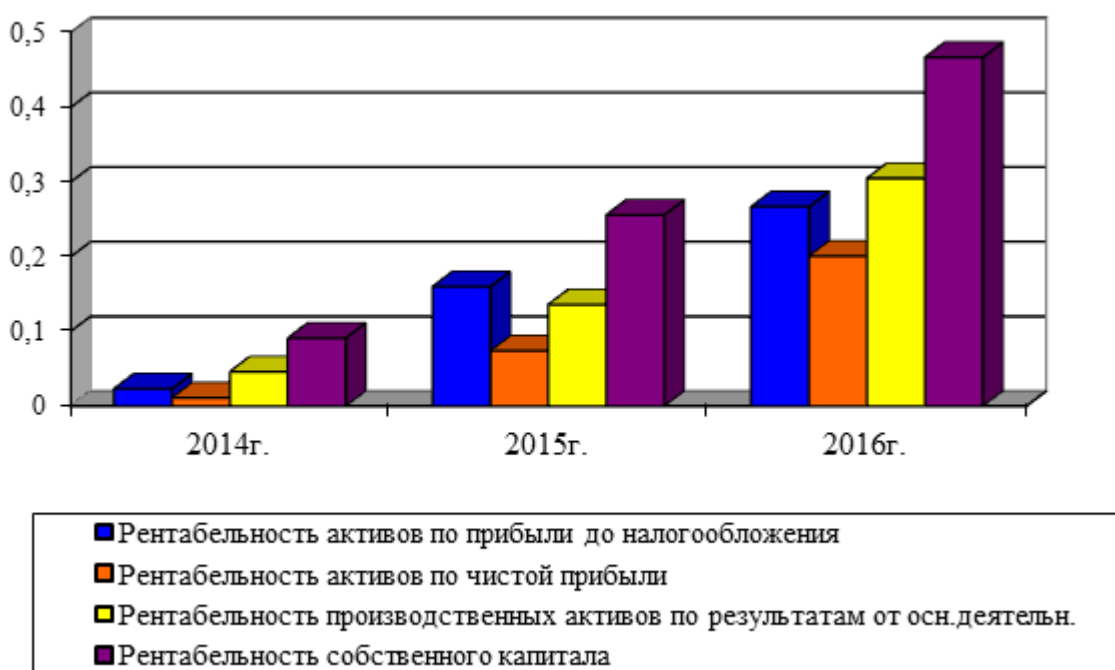


Рисунок 11 – Рентабельность капитала

Рентабельность всех операций (по прибыли до налогообложения) предприятия в конце анализируемого периода составила 5,440 процента и была на 0,810 пунктов ниже показателя рентабельности продаж (основной

деятельности). Предприятие, за счет прочей деятельности, теряет часть своей эффективности.

«Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции» [15]. Значение показателя в анализируемом периоде увеличилось с 0,30 процента до 4,26 процента.

Таким образом, «у предприятия расширяются возможности самостоятельно финансировать свой оборотный капитал, не привлекая для этих целей внешние источники. Данный коэффициент рассматривают в сочетании с такими показателями, как объем продаж и чистая прибыль в расчете на одного работника, объем продаж в расчете на единицу площади и т.п. Для этого необходимо дополнительно проанализировать калькуляцию затрат предприятия» [26].

Рентабельность деятельности предприятия представлена на рисунке 12.

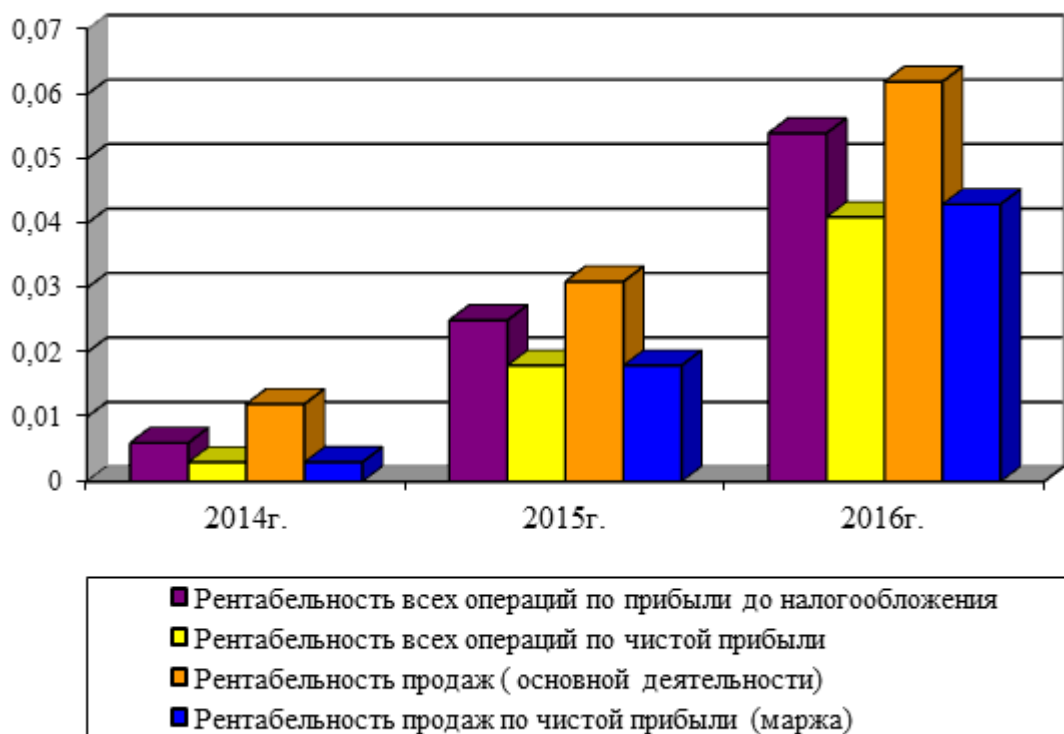


Рисунок 12 – Рентабельность деятельности предприятия

Финансовая устойчивость характеризуется не только соотношением собственных и заемных средств предприятия, но и показателями ликвидности и платежеспособности [7].

Анализ показателей финансовой устойчивости и платежеспособности ЗАО "Кузбасский пищекомбинат" за 2014-2016гг. проводился с использованием данных форма 1 «Бухгалтерский баланс». Результаты расчетов представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	2014 г.	2016 г.	Отклонение
Соотношение заемного и собственного капитала	6,999	1,027	-6,972
Уровень собственного капитала	0,125	0,493	0,368
Коэффициент покрытия <u>внеоборотных</u> активов собственным капиталом (фактическим)	0,250	0,920	0,670
Коэффициент обеспеченности <u>собственными</u> средствами	-0,753	0,095	0,848
Коэффициент покрытия	0,628	1,105	0,477
Промежуточный коэффициент покрытия	0,435	0,954	0,519
Коэффициент срочной ликвидности	0,000	0,073	0,073
Приложение: расчетные авторские данные.			

У анализируемого предприятия незначительный запас прочности, который обусловлен невысоким уровнем собственного капитала, который на конец анализируемого периода составил 0,493 (при рекомендуемом значении не менее 0,600).

Таким образом, к концу 2016 г. у предприятия имелись не достаточно широкие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости (рисунок 13).

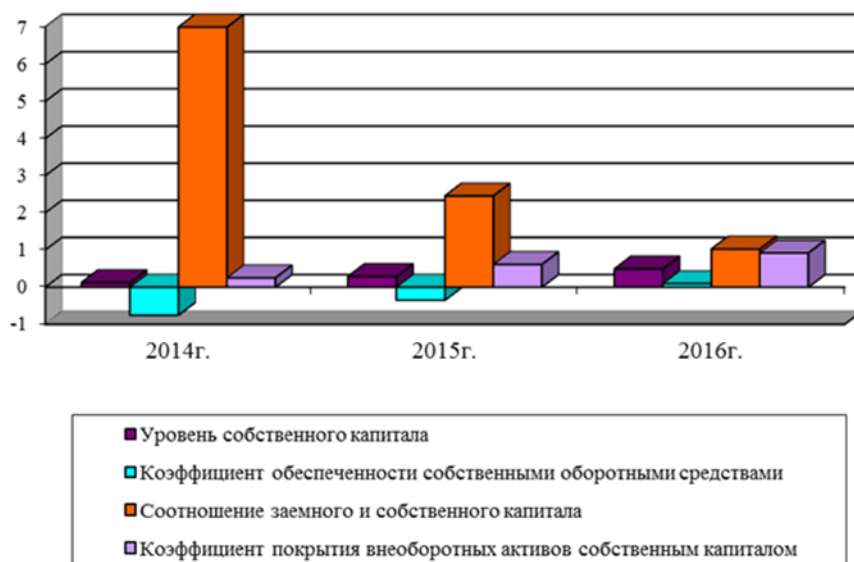


Рисунок 13 – динамика показателей финансовой устойчивости
Динамика показателей ликвидности и платежеспособности
представлена на рисунке 14.

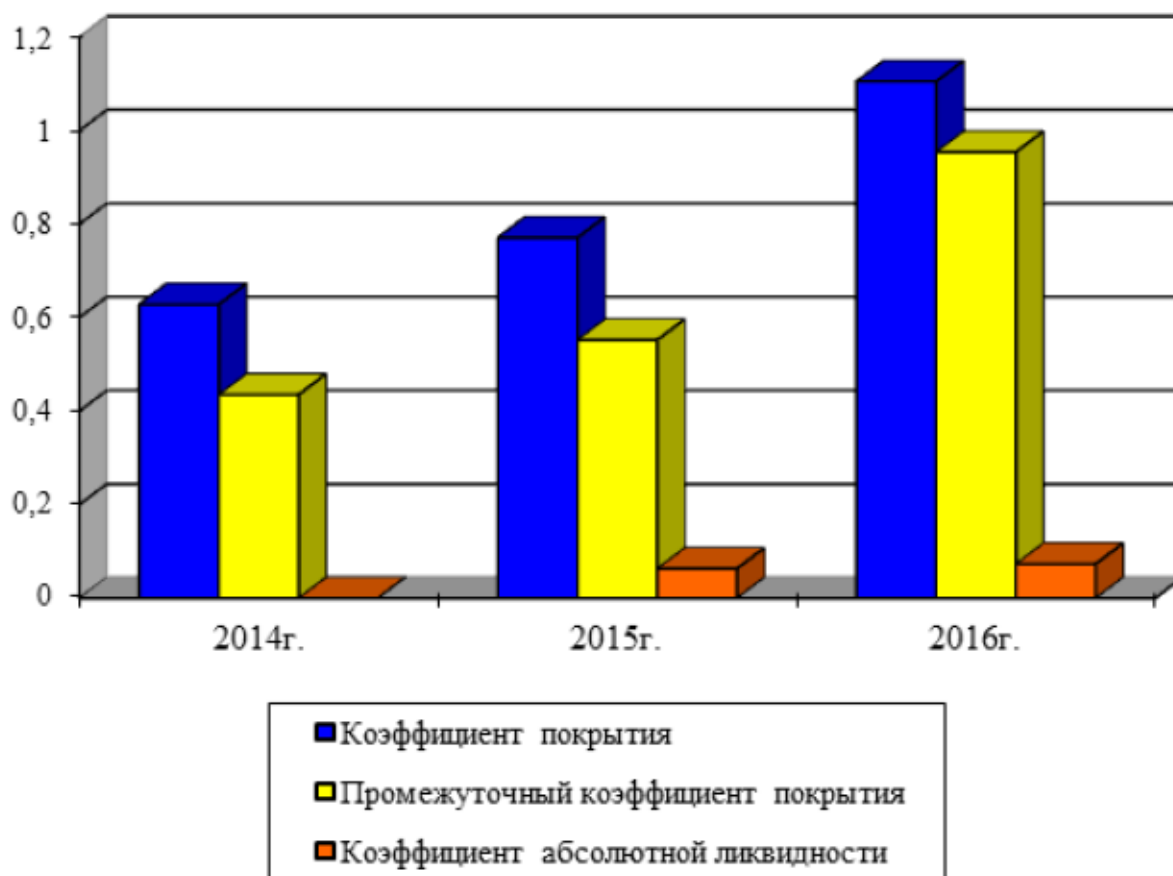


Рисунок 14 – Динамика показателей ликвидности и
платежеспособности

Коэффициент срочной ликвидности (отражающий долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг) на конец периода составил 0,073, что на 0,073 пунктов выше его значения на начало периода (0) при рекомендуемом значении.

Промежуточный коэффициент покрытия (отражающий долю текущих обязательств, покрываемых оборотными активами за вычетом запасов) на конец периода составил 0,954, что на 0,519 пунктов выше его значения на начало периода (0,435) при рекомендуемом значении.

Коэффициент покрытия краткосрочной задолженности оборотными активами на конец периода составил 1,105, что на 0,477 пунктов выше его значения на начало периода (0,628) при рекомендуемом значении от 1,00 до 2,00.

Т.е. «предприятие стало способным погасить текущие обязательства за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов» [15].

Результаты анализа ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» показали, что в целом предприятие финансово устойчиво и платежеспособно, так же имеет удовлетворительный уровень доходности, не смотря на то, что некоторые показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Качество финансового и производственного менеджмента хорошее. Предприятие имеет шансы для дальнейшего развития.

3 Повышение экономической эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

3.1 Перспективные направления развития предприятия

Основная стратегия ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» - лидерство по качеству. ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» - это высокотехнологичная, активно развивающаяся компания.

Основными приоритетами Компании в области качества являются:

- производство высококачественной мясной продукции высокой потребительской ценности;
- создание наиболее благоприятных условий для успешного взаимодействия с партнерами Компании, обеспечение высококачественного сервиса.

Для достижения поставленных целей Компания ставит перед собой следующие задачи:

- производить мясные изделия стабильно высокого качества, изготовленные из натуральных и безопасных компонентов, внедряя самые современные технологии производства и сервиса;
- внедрить и развивать систему управления качеством в соответствии с требованиями международного стандарта;
- обеспечить безопасность продукции, основываясь на принципах международного стандарта;
- вовлекать поставщиков и клиентов в деятельность по повышению качества;
- работать над ассортиментом продукции и услуг, заботясь об удовлетворении растущих требований потребителей, постоянно изучая их;

- поддерживать высокий организационный и квалификационный уровень персонала предприятия, мотивировать личную ответственность каждого сотрудника за качество продукции в рамках своих компетенций;

- при решении управленческих и производственных задач основное внимание уделять предотвращению проблем, а не их устранению после возникновения;

- постоянное совершенствование системы управления как залог превосходства перед конкурентами.

Чтобы обеспечить высокое качество выпускаемой продукции, необходимо использовать в производстве современные технологии и высокопроизводительное оборудование.

Кроме того, чтобы исключить в будущем влияние на стоимость продукции резких колебаний цен на мясное сырье и удовлетворить потребности производства в поставках мяса, в Прокопьевском районе на площади более 23 га уже строится современный свинокомплекс по европейскому стандарту на 100 тыс. голов. Помимо перечисленных факторов развития производства Компании необходимо учитывать факт выхода и закрепления своих позиций на новых рынках сбыта. В настоящее время темпы роста продаж ЗАО «КПК» превышают среднеотраслевые значения, т.е. Компания находится на стадии бурного развития. Ею интенсивно осваиваются рынки Новосибирской, Томской, Кемеровской областей, Алтайского и Красноярского края.

Кроме расширения ассортимента выпускаемой продукции, а это более 50 наименований, Компанией осваивается новое направление бизнеса – открытие мини-цехов мясной продукции в крупнейших торговых центрах. На декабрь 2013г. 12 мини-цехов ЗАО «КПК» успешно функционировали в Кузбассе и Алтайском крае. В ближайшей перспективе планируется открытие еще трех мини-цехов в Томске, Красноярске и Барнауле.

Чтобы оценить, как изменится финансово-экономическое состояние ЗАО «КПК» в проектный период, необходимо определить потребность в

основных и оборотных средствах, составить баланс и отчет о прибылях и убытках на проектный период, произвести расчеты основных показателей деятельности компании.

3. 2 Расчет показателей проекта по открытию мини-цеха

Открытие мини-цеха по производству полуфабрикатов мясной продукции с отделом «Гриль» предусматривает поставку оборудования, необходимого для его оснащения. Потребность в оборудовании приведена в таблице 9.

Таблица 9 – Оборудование для открытия мини-цеха

Оборудование	Количество, шт.	Стоимость, руб.
Нейтральное	34	174 151
Гастроёмкость GN 1/1 h 40 (530*325мм)	15	6 734
Стеллаж .1200х400х1800 мм (4-х ярусный)	2	12 547
Стеллаж 1500х500х1740мм	2	14 504
Стеллаж нерж.1200х1000*2000 мм	2	24 173
Стеллаж нерж.1500х500*2000 мм	2	26 245
Стол нерж. для упаковки 1800х700х850мм	2	22 252
Стол нерж. СПРП-6-5(1500*600*850) с бортом	4	40 120
Стол нерж. СПРП-7-1(800*700*850)	2	5 550
Стол-мойка нерж.с раб.поверхностью 1260*630мм	2	12 817
Тележка-шпилька для гастроёмкостей	1	9 209
Технологическое	25	892 746
Мясорубка автоматическая ЛМ -82А	1	67 023
Мясорубка автоматическая ЛМ-98	1	299 844
Пароконвектомат	1	308 182
Пила ленточная КТ-325	1	133 701
Полотно пильное КТ 400 3 135*20*06 мм	10	3 158
Полотно пильное КТ 325 2345*20*0,6 мм	8	1 998
Тенденризатор КТ-РК	1	71 040
Упаковщик ТW Горячий стол 450мм	2	7 800
Итого	59	1 066 897
Примечание: расчетные авторские данные.		

Как свидетельствуют данные таблицы 9, оснащение мини-цеха требует приобретение оборудования по переработке и изготовлению мясных полуфабрикатов и запеченной продукции в количестве 59 шт. на сумму 1 066 897 руб., в том числе: нейтрального оборудования в количестве 34 шт. на сумму 174 151 руб. и технологического оборудования в количестве 25 шт. на сумму 892 746 руб. Источником финансирования для покупки оборудования могут служить собственные средства ЗАО «КПК», которые на конец 2016г. составили 1 471 937 000 руб. из них чистая прибыль – 70 739 000 руб.

Ассортимент продукции мини-цеха по переработке и изготовлению мясных полуфабрикатов и запеченной продукции включает в себя порядка 100 наименований: свежерезделанное и расфасованное мясо (баранина, свинина, говядина, мясо птицы), мясопродукты, полуфабрикаты, порционные изделия из различных сортов мяса, запеченные жареные продукты.

Продукция мини-цехов пользуется большой популярностью у покупателей, поэтому дневная реализация мясных полуфабрикатов и запеченной продукции, как показывает практика, составляет минимум 300 кг при средней цене 142 руб./кг. Я рассчитала выручку от реализации продукции с учетом НДС.

При этом необходимо учесть все затраты на производство продукции.

К условно-постоянным расходам следует отнести амортизацию оборудования, затраты на оплату труда с отчислениями, транспортные услуги, налог на имущество, а к условно-переменным - сырье, специи, вспомогательные материалы, хозяйственный инвентарь, электроэнергию и прочее.

Расчет затрат на производство продукции приведен в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет затрат на производство продукции

Наименование	Значение
Условно-постоянные расходы, руб.	290 353
- Амортизация, руб.	198 516
- Затраты на оплату труда с отчислениями, руб.	40 000
- Транспортные услуги, руб.	30 000
- Налог на имущество, руб.	21 837
Условно-переменные расходы, руб.	735 647
- Средняя цена сырья	47,88
- Выход на 1 кг ГП	70%
- Сырье, руб.	615 647
- Сырье, кг	12 857
- Специи, руб.	29 520
- Вспомогательные материалы, руб.	21 600
- Хозяйственный инвентарь, руб.	26 040
- Прочее, руб.	840
- Эл. энергия, руб.	42 000
Себестоимость, руб.	1 026 000
Себестоимость, руб/кг	114,00
Примечание: расчетные авторские данные.	

Себестоимость продукции:

$198516+40000+30000+21837+615647+29520+21600+26040+840+42000=1026000$ руб.

Себестоимость продаж: $1026000/(300 \times 30)=114$ руб.

Я сопоставила доходы и расходы, и определила прибыль от реализации продукции в таблице 11. При этом необходимо учитывать условия договора между ЗАО «КПК» и супермаркетом, где располагается мини-цех, о том, что 90% выручки от реализации мясных полуфабрикатов и запеченной продукции отдается ЗАО «КПК» и 10 процентов супермаркету за предоставление торговых площадей, коммунальных услуг, проведение рекламных акций.

Таблица 11 – Расчет прибыли от реализации

Наименование	Значение	Расчет
Объем реализованной продукции, кг	9 000	$300 \times 30 = 9000$
Средняя цена реализованной продукции, руб/кг	142,00	
Выручка от реализации, руб.	1 278 000	$9000 \times 142 = 1278000$
Выручка от реализации ЗАО «КПК», руб.	1 150 200	$1278000 - 10\% = 1150200$
Себестоимость, руб.	1 026 000	$9000 \times 114 = 1026000$
Прибыль от продаж, руб.	124 200	$1150200 - 1026000 = 124200$
Рентабельность продаж, %	10,8	$124200 / 1150200 \times 100\% = 10,8$
Примечание: расчетные авторские данные.		

Согласно проведенным расчетам среднемесячные доходы ЗАО «КПК» от реализации продукции составят 1 150 200 руб., а полная себестоимость – 1 026 000 руб. При этом может быть получена прибыль от реализации продукции в сумме 124 200 руб. и тогда рентабельность продаж будет 10,8 процента, что указывает на эффективность деятельности мини-цеха по переработке и изготовлению мясных полуфабрикатов и запеченной продукции и целесообразность их открытия в торговых супермаркетах.

3.4 Прогнозирование деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в проектном периоде

Чтобы оценить, как изменится финансовое и экономическое состояние ЗАО «КПК» в прогнозном периоде, следует учесть тот факт, что Компания активно завоевывает рынок мясопродукции не только в Кузбассе, но и в других сибирских регионах. Производственные мощности позволяют увеличить объем выпускаемой продукции, а заключение договоров с новыми контрагентами ведет к росту объема реализации продукции. Согласно плану перспективного развития Компании на ближайший период, выручка от реализации продукции, в том числе и за счет открытия трех мини-цехов в Томске, Красноярске и Барнауле может быть увеличена не менее чем на 90 процентов.

Составляя Отчет о прибылях и убытках на проектный период я учла следующее:

Возросший объем реализации на 90 процентов повлечет за собой увеличение себестоимости реализуемой продукции. За базовый период условно был принят 2016г.

Выручка: $1660937+1660937\times 90\%=3155780,3$ руб.

Поскольку коммерческие и управленческие расходы отсутствуют, то валовая прибыль сравнивается с прибылью от продаж (результатом от основной деятельности).

Валовая прибыль: $3155780-2949031=206749$ руб.

Результат от прочей деятельности можно оставить без изменения, поскольку он занимал в 2016г. всего 0,57 процентов от выручки.

Прибыль (убыток) до налогообложения:

$206749-74956+65064=196857$ руб.

ЗАО «КПК» находится на общей системе налогообложения, следовательно, налог на прибыль составляет 24 процента от прибыли до налогообложения: $196857\times 24\%=47245,68$ руб.

Чистая прибыль: 196857-47246=149611 руб.

Всего доходов: 3155780+65064=3220844 руб.

Отчет о прибылях и убытках ЗАО «КПК» на проектный период приведен в таблице 12.

Таблица 12 – Отчет о прибылях и убытках ЗАО «КПК» на проектный период, тыс. руб.

Наименование показателя	Проектный период ²		Базовый период 2016г. ¹		Отклонение ²	
	Абсолют.	%	Абсолют.	%	Абсолют.	%
1	2	3	4	5	6 = 2-4	7 = 2/4
Чистая выручка	3 155 780	97,98	1 660 937	96,23	1 494 843	190,00
Полная себестоимость-реализованной продукции	2 949 031	91,56	1 557 203	90,22	1 391 828	189,38
в том числе –						
коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-
управленческие расходы	-	-	-	-	-	-
Валовая прибыль	206 749	6,42	103 734	6,01	103 015	199,31
Результат от основной деятельности	206 749	6,42	103 734	6,01	103 015	199,31
Прочие доходы	65 064	2,02	65 064	3,77	-	100,00
Прочие расходы	74 956	2,33	74 956	4,34	-	100,00
Результат от прочей деятельности	-9 892	-0,31	-9 892	-0,57	-	100,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	196 857	6,11	93 842	5,44	103 015	209,77
Налог на прибыль и обязательные платежи	47 246	1,47	22 957	1,33	24 289	205,80
Чистая прибыль (убыток)	149 611	4,65	70 739	4,10	78 872	211,50
Справочно: Всего доходов	3 220 844	100,00	1 726 001	100,00	1 494 843	186,61
Примечание: ¹ Источник данных (Приложение А: Таблица А.1) ² расчетные авторские данные.						

Как свидетельствуют проведенные расчеты, темп роста показателей, формирующих прибыль, составил:

- чистой выручки – 190,00 процентов;
- себестоимости реализованной продукции – 189,38 процента;
- прочих доходов – 100,00 процентов;
- прочих расходов – 100,00 процентов;
- налога на прибыль и обязательных платежей – 205,80 процента.

При этом наблюдается увеличение:

- валовой прибыли и результата от основной деятельности на 99,31 процента;
- результата от прочей деятельности на 0,0 процента;
- прибыли до налогообложения на 109,77 процента;
- чистой прибыли на 111,50 процента.

В целом, доходы ЗАО «КПК» возрастут на 86,61 процента.

На основе прогнозного отчета о прибылях и убытках я сформировала проектный бухгалтерский баланс с учетом потребности в основных и оборотных средствах.

При составлении бухгалтерского баланса я использовала метод «процента от продаж», т.е. те статьи баланса, которые зависят от выручки (запасы, кредиторская задолженность и т.п.), изменяются в той же пропорции.

Поскольку предполагается открытие трех мини-цехов, то соответственно сумма на приобретение оборудования возрастет в 3 раза, что приведет к росту внеоборотных активов.

Основные средства: $169428000 + (1066897 \times 3) = 172628691$ руб.

К тому же увеличится статья «незавершенное строительство», поскольку предприятие направляет в среднем по 4 млн.руб. в квартал на строительство животноводческого комплекса в Прокопьевском районе.

Вложения во внеоборотные активы:

80522 тыс. руб. $+(4 \text{ млн.руб.} \times 4) = 96522$ тыс. руб.

Внеоборотные активы: $172629 + 96522 = 269151$ тыс. руб.

Расширение объема производства мясной и колбасной продукции будет сопровождаться увеличением запасов и дебиторской задолженности, что связано с предоставлением продукции под реализацию.

Запасы: $20837 \times 190\% = 39590,3$ тыс.руб.

Дебиторская задолженность: $171957 \times 190\% = 326718,3$ тыс.руб.

В проектный период *собственный капитал* увеличится на сумму чистой прибыли: $229660+149611=379271$ тыс. руб.

Компания планирует привлечь долгосрочные источники финансирования для активизации инвестиционной деятельности (строительства животноводческого комплекса в Прокопьевском районе, ориентировочный объем капитальных вложений которого составляет 500 млн.руб.).

Величина кредиторской задолженности может быть рассчитана как разница между валютой баланса и величиной собственных и долгосрочных источников: $669754-379271-65114=225369$ тыс.руб.

Используя все вышеизложенное, я составила бухгалтерский баланс ЗАО «КПК» проектного периода, представленный в таблице 13.

Таблица 13- Проектный бухгалтерский баланс ЗАО «КПК», тыс.руб.

Наименование показателя	Проектный период ²		Базовый период 2016г. ¹		Отклонение ²	
	Абсолют.	%	Абсолют.	%	Абсолют.	%
1	2	3	4	5	6 = 4 - 2	7 = 2 / 4
I. Внеоборотные активы	269 151	40,19	249 950	53,69	19 201	107,81
Основные средства	172 629	25,77	169 428	36,39	3 201	101,90
Вложения во внеоборотные активы	96 522	14,41	80 522	17,30	16 000	119,87
II. Оборотные активы	400 603	59,81	215 616	46,31	184 987	185,79
Запасы	39 590	5,91	20 837	4,48	18 753	190,00
Краткосрочная дебиторская задолженность	326 718	48,78	171 957	36,94	154 761	190,00
Краткосрочные финансовые вложения	56	0,01	56	0,01	0	100,00
Денежные средства	18 403	2,75	14 156	3,04	4 247	130,00
в т.ч. НДС по приобретенным ценностям	15 836	2,36	8 610	1,85	7 226	183,93
АКТИВЫ ВСЕГО	669 754	100,00	465 566	100,00	204 188	143,86
III. Собственный капитал	379 271	56,63	229 660	49,33	149 611	165,14
IV. Долгосрочные обязательства	65 114	9,72	40 463	8,69	24 651	160,92
V. Краткосрочные обязательства	225 369	33,65	195 399	41,92	29 970	115,34
Краткосрочная кредиторская задолженность	225 369	33,65	195 399	41,92	29 970	115,34
ПАССИВЫ ВСЕГО	669 754	100,00	465 566	100,00	204 188	143,86

Примечание: ¹ Источник данных (ПриложениеА: Таблица А.2; А.3)
² расчетные авторские данные.

Я исследовала изменения состава и структуры актива и пассива баланса в проектный период, и отметила, что:

- рост внеоборотных активов на 19 201 тыс.руб. или 7,81 процента связан с приобретением основных средств;

- увеличение стоимости оборотных активов на 184 987 тыс.руб. или 85,79 процента произошло за счет роста запасов на 18 753 тыс.руб. или 90,00 процента, дебиторской задолженности на 154 761 тыс.руб. или 90,00 процента, денежных средств на 4 247 тыс.руб. или 30,00 процента;

- в целом, рост стоимости имущества на 204 188 тыс.руб. или 43,86 процента свидетельствует о наращивании производственного потенциала предприятия и расширении его деятельности;

- рост доли оборотных активов (с 46,31процента до 59,81процента) говорит о повышении мобильности активов и ликвидности баланса;

- возрастание величины собственного капитала на 149 611 тыс.руб. или 65,14 процента за счет роста прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, является позитивным фактором финансового состояния;

- увеличение размера краткосрочных коммерческих обязательств на 29 970 тыс.руб. или 15,34процента указывает на то, что предприятие в качестве финансовых ресурсов использует только кредиторскую задолженность, не привлекая краткосрочных заемных источников, обходясь в большей степени собственными средствами;

- об инвестиционной направленности вложений и активизации инвестиционной деятельности предприятия говорит повышение уровня долгосрочных источников финансирования;

- рост в динамике источников формирования имущества на 204 188 тыс. руб. или 43,86 процента и преобладание величины собственного капитала над заемным свидетельствует о росте уровня финансовой устойчивости предприятия в проектный период, что оказывает положительное влияние на его финансовое состояние.

3.4 Оценка экономической эффективности деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в проектном периоде

Для того, чтобы оценить экономическую эффективность деятельности предприятия в проектном периоде, необходимо проанализировать показатели в составленной мною бухгалтерской отчетности.

По данным таблиц 12,13 был произведен расчет и сравнение основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность и экономическую эффективность деятельности ЗАО «КПК» в проектном и базовом периодах [21]. Рассчитаем основные показатели эффективности:

Рентабельность продаж по чистой прибыли

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{ЧП}}{В} = \frac{149611}{3155780} = 0,047$$

где ЧП – чистая прибыль;

В- выручка.

Рентабельность собственного капитала

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} = \frac{149611}{(379271+229660)*0,5} = 0,491$$

где ЧП – чистая прибыль;

СК- собственный капитал.

Рентабельность активов по чистой прибыли

$$R_{\text{а}} = \frac{\text{ЧП}}{А} = \frac{149611}{(669754+465566)*0,5} = 0,264$$

где ЧП – чистая прибыль;

А- активы.

Оборачиваемость активов

$$K_{\text{оа}} = \frac{В}{(\text{Анг} + \text{Акг}) * 0,5} = \frac{3155780}{(669754 + 465566) * 0,5} = 5,559$$

Где В – выручка

Анг- активы на начало года;

Акг – активы на конец года.

Уровень собственного капитала

$$У_{СК} = \frac{СК}{П} = \frac{379271}{669754} * 100 = 56,628$$

где СК – собственный капитал;

П- пассивы.

Коэффициент покрытия внеоборотных активов

$$К_{ПВ} = \frac{СК}{ВА} = \frac{379271}{269151} = 1,409$$

где СК – собственный капитал;

ВА- внеоборотные активы.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами

$$К_{ос} = \frac{СК-ВА}{ОА} = \frac{379271-269151}{400603} = 0,275$$

где СК – собственный капитал;

ВА- внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент покрытия

$$К_{П} = \frac{ОА}{Т_о} = \frac{400603}{225369} = 1,777$$

где ОА – оборотные активы;

Т_о – текущие обязательства.

Чистый оборотный капитал

$$Ч_{обк} = ОА - К_о = 400603 - 225369 = 175234$$

где ОА – оборотные активы;

К_о – краткосрочные обязательства.

Результаты расчетов приведены в таблице 14.

Таблица 14 - Расчет основных показателей, характеризующих финансовое и экономическое состояние ЗАО «КПК» в проектном и базовом периодах

Наименование статей	Базовый период	Проектный период	Отклонение, ±
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,043	0,047	0,004
Рентабельность собственного капитала	0,467	0,491	0,024
Рентабельность активов по чистой прибыли	0,201	0,264	0,063
Оборачиваемость активов, обороты	4,91	5,56	0,64
Длительность оборота запасов, дни	7,08	3,45	-3,63
Длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни	27,37	28,44	1,07
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	38,48	24,00	-14,48
Уровень собственного капитала, %	49,30	56,63	7,33
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	0,920	1,409	0,489
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,095	0,275	0,342
Коэффициент покрытия	1,105	1,777	0,672
Чистый оборотный капитал (за вычетом кредиторской задолженности), тыс.руб.	20 253	175 234	154 981
Примечание: расчетные авторские данные.			

Динамика показателей экономической эффективности ЗАО «КПК» в проектном и базовом периодах представлена на рисунке 15.

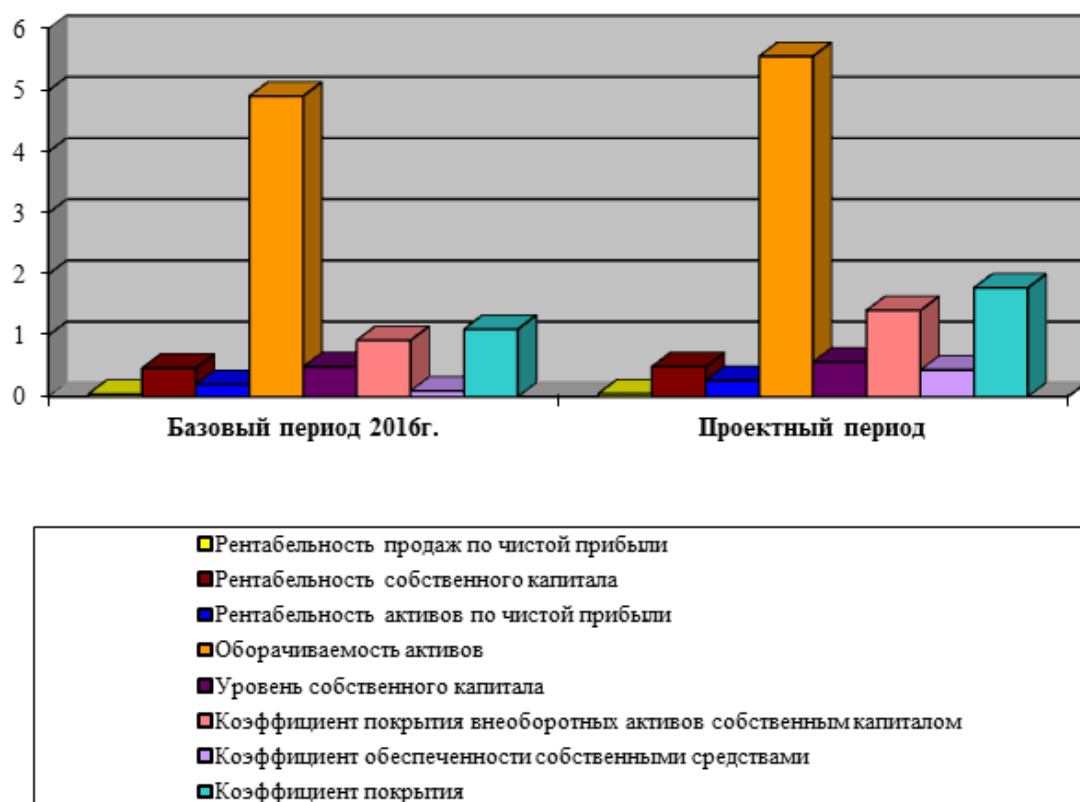


Рисунок 15 - Динамика показателей эффективности ЗАО «КПК» в проектном и базовом периодах

Вывод:

Рост рентабельности активов по чистой прибыли с 20,1 процента до 26,4 процента указывает на достаточно высокую эффективность использования имущества.

Рентабельность собственного капитала предприятия имеет тенденцию роста (с 46,7 процента до 49,1 процента), что свидетельствует о выгоды вложений в предприятие.

Ускорение оборачиваемости активов (с 4,91 до 5,56) оказывает позитивное влияние на возросший уровень рентабельности активов (с 20,1 процента до 26,4 процента) и предприятию не требуется изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для содержания активов, которые приносят достаточную отдачу.

Об эффективности управления основной деятельностью предприятия указывает повышающийся уровень рентабельности продаж по чистой прибыли (с 4,3 процента до 4,7 процента), т.е. предприятие имеет

возможность самостоятельно финансировать свою деятельность и получать прибыль.

Рост величины чистого оборотного капитала показывает, «что у предприятия увеличились собственные оборотные средства и ликвидность баланса была высокой» [12].

Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом возрос с 0,920 до 1,409, следовательно, в проектом периоде все долгосрочные активы будут финансироваться за счет долгосрочных источников, что может обеспечить относительно высокий уровень платежеспособности предприятия в долгосрочном периоде.

Повышение уровня собственного капитала (с 49,3 процента до 56,63 процента) говорит о финансовой независимости предприятия от заемных источников.

Положительная динамика *коэффициента обеспеченности собственными средствами* (с 0,095 до 0,275) указывает на то, что оборотные активы обеспечены собственными оборотными средствами на 27,5 процента (при рекомендуемом не менее 10 процентов).

Рост коэффициента покрытия с 1,105 до 1,777 свидетельствует о повышении уровня ликвидности и платежеспособности предприятия.

Проведенная комплексная оценка прогнозируемой деятельности ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» свидетельствует о правильно выбранной политике управления его финансовым состоянием, поскольку результаты указывают на высокий уровень показателей эффективности деятельности предприятия и имеющиеся отличные шансы для дальнейшего его функционирования.

4 Социальная ответственность

КСО – это концепция, согласно с которой организацией учитываются общественные интересы, принимается ответственность за влияние их деятельности на работников, заказчиков, поставщиков и т.д. Такие обязательства не ограничиваются законодательными рамками, а организация добровольно принимает на себя мероприятия с целью повысить качество жизни персонала, местного сообщества, общества в целом. В России под КСО понимаются социальные инвестиции, как вклад в системное преобразование социальной жизни городов, где предприятие располагается и живет будущее поколение потенциальных работников.

Термин КСО начали использовать в начале 1970-х годов.

Начало КСО было положено деловой этикой – прикладной этикой, которая рассматривала моральные и этические проблемы, возникающие в деловой среде.

Основной элемент КСО – стейкхолдеры – это лица или институты внутри или за пределами организации, которые влияют или испытывают на себе влияние концепции (инвесторы, работники, потребители), вошел в употребление с 1989 года.

«Классической моделью КСО является порядок частного урегулирования нерыночных отношений между стейкхолдерами и фирмами. Для применения модели КСО в отечественных условиях необходимо вводить третью силу – региональную власть. Только благодаря «тройственному союзу» работодателей, работников и власти под силу достижение баланса интересов всех заинтересованных стороны и снижение социальных рисков в регионе» [1].

В принятых стандартах CSR/КСО-2008 под социальной ответственностью понимаются обязательства, которые компания готова взять на себя по принятию ответственности решать социальные проблемы коллектива (персонала), местного населения или общества в целом.

Принимать ответственность за свое воздействие на общество – это значит, что компания должна отчитываться за свои действия, т.е. вести их учет. Концепция, которая описывает взаимосвязь социального и экологических воздействий деятельности компаний на общество в целом или на какие то отдельные сферы, является важной составляющей КСО. Был разработан ряд руководств и стандартов отчетности, которые служат основными принципами социальной отчетности, например, стандарт отчетности института AccountAbility (Институт Социальной и Этической отчетности) AA1000

Классическая модель КСО основана на том, что деятельность администрации фирмы нацелена не только на максимизацию прибыли, но и на улучшение собственной среды обитания за счет инвестирования части прибыли в различные институты общества.

В развитие КСО вносят вклад все участники социальных отношений, в т.ч. работодатели, работники, власть, именно по этому в КСО пересекаются интересы всех участников производственного процесса от руководящих должностей до простых рабочих.

«В данное время расширяются способы реализации бизнесом социальных программ, хотя не каждая фирма имеет стратегические планы по их осуществлению. От взаимодействия предпринимательских структур, некоммерческого сектора и власти зависит эффективность выполнения социальных программ бизнеса. Однако и бизнес, и власть понимают корпоративную социальную ответственность по-разному, что часто приводит к конфликту и неэффективному сотрудничеству сторон» [23].

ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» осуществляет собственную социальную политику.

Основные направления КСО на предприятии ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»:

1. Забота о персонале и их семьях.
2. Забота о качестве продукции, производимой на комбинате.

3. Забота об окружающей среде.

4. Благотворительность.

Генеральным директором предусмотрено в 2017 году выделение средств на:

- профессионализм и творческий потенциал персонала 600 тыс рублей;

- Организация досуга работников и членов их семей 3680 тыс рублей;

- охрана окружающей среды 500 тыс руб.

- Благотворительность 100 тыс рублей.

Значительную часть средств предприятие собирается направить на развитие персонала, т.к. чем выше квалификация у кадров, работающих на предприятии, тем выше производительность и качество продукции, тем больше прибыль.

Предприятие сотрудничает с центрами повышения квалификации работников данной отрасли.

Определим стейкхолдеров КСО ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» – таблица 15.

Таблица 15 – Стейкхолдеры ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

прямые стейкхолдеры	косвенные стейкхолдеры
1. сотрудники	1. население г. Новокузнецк
2. поставщики	2. общественные организации
3. потребители	3. по договору
4. собственники	4. органы государственного управления

Сотрудники предприятия – основные стейкхолдеры, т.к. именно на них нацелено большинство социальных проектов предприятия и они же одними из первых испытывают на себе влияние КСО.

Поставщики – прямые стейкхолдеры, т.к. они поставляют сырье и в случае не качественного товара именно они понесут убытки, т.е. ощутят на себе последствия от КСО.

Потребители - прямые стейкхолдеры, т.к. ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» ответственно подходит к качеству выпускаемой продукции и считает себя ответственным за приобретаемые покупателем продукты.

Собственники являются так же прямыми стейкхолдерами, т.к. главная цель собственника – получение прибыли, если товар или сырье будет не качественным, или возникнут какие-либо проблемы в производстве, то именно собственник понесет финансовые потери, именно в интересах собственника верно выбрать программу КСО.

К косвенным стейкхолдерам ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» относятся население региона деятельности предприятия, т.к. предприятие:

- формирует рабочие места,
- финансирует объекты социально-культурной сферы,
- платит налоги.

Основные мероприятия в рамках программы КСО, проводимые на ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», представлены в таблице 16 .

Таблица 16 – Структура программ КСО ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»

Наименование мероприятий	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Творческий потенциал и профессионализм персонала	Обучение персонала	Работники	01.01.2017-31.12.2018	Повышение квалификации персонала, улучшение качества продукции
Охрана окружающей среды	Безопасность труда работников предприятия		01.01.2017-31.12.2018	Совершенствование охраны здоровья и безопасности труда
Организация досуга работников и их семей	Создание и поддержание качественных условий жизни работников	работники	01.01.2017-31.12.2018	Организация досуга населения
благотворительность	Адресная помощь для проведения социальных программ	Органы государственного управления	01.01.2017-31.12.2018	Материальная поддержка

1. Творческий потенциал и профессионализм персонала.

Творческий потенциал обеспечивает эффективная концепция подготовки и переподготовки кадров. Обучение происходит без отрыва от производства, в собственных оборудованных для этого кабинетах с современным оснащением. Осуществляется переподготовка кадров в состав руководителей из трудового резерва.

Так же комбинат сотрудничает с колледжами и техникумами подходящей направленности, спонсирует различные образовательные мероприятия для студентов, таких как олимпиады и т.д., и лучших студентов трудоустраивает на комбинат.

2. Охрана окружающей среды.

Большое внимание на предприятии уделяется охране труда и охране окружающей среды. Главным для комбината остается вопрос охраны труда и техники безопасности. Ежеквартально проходят проверки на знание ПТБ, проводятся тренинги и обучение. Работники комбината сдают он-лайн тесты на знание ПТБ.

Ежегодно на предприятии тестируется водоочистительное оборудование и различные фильтры по очистке выбросов в окружающую среду. Так же находятся под наблюдением все объекты, принадлежащие комбинату (в т.ч. детские сады).

3. Организация досуга работников и их семей.

В рамках данной программы ежегодно работникам предприятия выдаются путевки в оздоровительные и профилактории и дома отдыха, их детям предприятие оплачивает поездки в оздоровительные лагеря; так же предприятие осуществляет финансирование «путевок выходного дня» на различные туристические базы; предприятием предусмотрены подарки детям работников на новый год, 1 сентября и 1 июня. Так же у предприятия есть детские сады, в которых без очереди предоставляется место для детей работников комбината.

Без внимания не остаются и бывшие работники комбината, которые ушли на заслуженный отпуск. Для них ежегодно проводятся благотворительные концерты, экскурсии по близлежащим городам в ознакомительных целях и выделяются пособия.

4. Благотворительность

Ежеквартально ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» делает пожертвование в дома малютки Кемеровской области.

Затраты на КСО представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Затраты ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» в сфере социальной ответственности проектный период

№	мероприятие	Единица измерения	цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Творческий потенциал и профессионализм персонала	Тыс. руб.	48.3	580
2	Охрана окружающей среды	Тыс. руб.	40	480
3	Организация досуга работников и их семей	Тыс. руб.	133.3	1600
4	Благотворительность	Тыс. руб.	8.3	100
				Итого: 4760

Проанализировав данные таблицы 17, можно сделать вывод, что предприятие больше всего средств выделяет на организацию досуга работников и их семей.

При разработке программ КСО предприятие придерживается следующей структуры:

1. Определение целей и задач программы.
2. Определение стейкхолдеров программы.
3. Определение сроков и календарного плана программы.
4. Определение бюджета программы.
5. Определение основных результатов и показателей эффективности выполнения программы.

Заключение

В первом разделе дипломной работы я раскрыла понятие и сущность проблемы экономической эффективности деятельности предприятия.

Во втором разделе я провела оценку финансово-экономического состояния выбранного объекта исследования посредством анализа структуры баланса, финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности и рентабельности.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют об изменениях финансового состояния, произошедших за рассматриваемый период:

основная деятельность общества была прибыльной и эффективность ее повысилась, так как темп роста выручки опережал темпа роста себестоимости реализованной продукции. Отрицательный результат от прочей деятельности предприятия в конце анализируемого периода возникает, в том числе, за счет начисления налогов, относимых на финансовые результаты;

- увеличение активов произошло за счет роста как внеоборотных, так и оборотных активов;

- прирост внеоборотных активов связан с увеличением основных средств и вложений во внеоборотные активы. Это указывает на расширение производственного потенциала предприятия;

- рост оборотных средств за счет увеличения запасов, краткосрочной дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и ускорение их оборачиваемости свидетельствуют о расширении деятельности по производству и реализации продукции и выборе правильной хозяйственной стратегии. Общество имеет "легкую" структуру имущества, что свидетельствует о мобильности его активов и высокой их ликвидности;

- величина чистого оборотного капитала показывает, что на начало анализируемого периода у Общества отсутствовали собственные оборотные средства, и ликвидность баланса была низкой, а к концу периода появляются собственные оборотные средства и ликвидность баланса возрастает;

- основным источником формирования активов являются заемные средства;

- величина собственного капитала возросла за счет увеличения уставного капитала и нераспределенной прибыли;

- заемные средства представлены лишь долгосрочными и краткосрочными кредитами, а также кредиторской задолженностью, которые имели тенденцию роста;

- в структуре кредиторской задолженности преобладают обязательства перед поставщиками и подрядчиками;

- позитивным фактором является динамика роста показателей финансовой устойчивости, что указывает на возможность в дальнейшем привлекать заемные источники;

- о повышении эффективности деятельности предприятия свидетельствует рост показателей оборачиваемости и рентабельности.

Кроме расширения ассортимента выпускаемой продукции, а это более 50 наименований, Компанией осваивается новое направление бизнеса – открытие мини-цехов мясной продукции в крупнейших торговых центрах. В настоящее время 12 мини-цехов ЗАО «КПК» успешно функционируют в Кузбассе и Алтайском крае. В ближайшей перспективе планируется открытие еще трех мини-цехов в Томске, Красноярске и Барнауле.

В основу проектной части дипломной работы были положены такие направления развития ЗАО «КПК» как: открытие мини-цехов в Томске, Красноярске и Барнауле, расширение ассортимента выпускаемой продукции и активизация инвестиционной деятельности путем строительства свиного комплекса.

Как показали проведенные мною расчеты, открытие мини-цеха по переработке и изготовлению мясных полуфабрикатов и запеченной продукции даст ежемесячную выручку в размере 1,1 млн.руб. при рентабельности продаж около 11%, что указывает на эффективность и целесообразность их открытия в торговых супермаркетах.

Для оценки финансового состояния ЗАО «КПК» в проектом периоде я определила потребность в основных и оборотных средствах, составила баланс и отчет о прибылях и убытках на проектный период, произвела расчеты основных показателей деятельности Компании.

Если реализовать все проектные предложения в практическую деятельность ЗАО «КПК» позволит увеличить выручку от продаж на 90

процентов, при этом возрастут прибыль от продаж на 99 процентов, прибыль до налогообложения на 110 процентов, чистая прибыль на 11,5 процентов. В целом доходы Компании увеличатся на 86,6 процентов.

Об улучшении эффективности ЗАО «КПК» свидетельствует позитивная динамика показателей финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности. На основании чего я сделала вывод о том, что компания имеет высокую рентабельность и финансово устойчива, а следовательно и платёжеспособна.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» имеет хорошие предпосылки для дальнейшего развития.

Все это говорит о правильно выбранных направлениях улучшения эффективности деятельности ЗАО «КПК» на перспективу.

Список использованных источников

1. Абдусаломова Н.Б. Особенности и пути организации управленческого учета затрат на промышленных предприятиях [Электронный ресурс] // Инновационная наука. 2016. №3-1 (15). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-puti-organizatsii-upravlencheskogo-ucheta-zatrat-na-promyshlennyh-predpriyatiyah> (дата обращения: 10.04.2017).
2. Амосова В.В., Гукасян Г.М. Экономическая теория М.: Эксмо, 2015. 736 с.
3. Андреев А.В., Боброва В.В. Пути повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий в современных условиях. М.: РГБ, 2014. 325 с.
4. Воробьев И.П., Сидорова Е.И., Глаз А. Т.. Экономика и управление организацией (предприятием) Минск: Квилория, 2014. 371 с.
5. Гасанова Х., Юдин Е., Юдина Т. Направления развития рынка мяса и мясной продукции АПК : экономика, управление. 2014. 312с.
6. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 718 с.
7. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. М.:Экзамен, 2012. 428 с.
8. Зимин Н.Е., Солопова В.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Колос, 2011. 418с
9. Камаев В. Д. Экономическая теория: Учебник. М.:Гуманит. Изд. Центр Владос, 2014. 640 с.
- 10.Каменицера С.Е. Организация, планирование и управление деятельностью промышленного предприятия. Учебник для вузов М.: «Высшая школа» 2014. 390с.
- 11.Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. М.:ЮРКНИГА, 2014. 384 с.
- 12.Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятий. М.: Экзамен, 2013. 336с.
- 13.Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия) Москва: ИНФРА-М, 2014. 398 с.
- 14.Любушин Н.П. Экономический анализ. ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 368с.
- 15.Минаков И.А. Экономика сельскохозяйственных предприятий М.: Колос, 2011 400 с.
- 16.Нефедов Н.В. Эффективность экономического производства. М. 2015. 518 с.
- 17.Николас К. Сирополис «Управление малым бизнесом». М.: изд. «Дело», 2012. 245с.

18. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели М.: Экономика, 2015. 428 с.
19. Пивоваров К. В. планирование на предприятии. Учебник М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011г. 375с.
20. Пиличев Н.А. Управление агропромышленным производством. М.: КолосС, 2013. 396с.
21. Поукок М.А., Тейлор А.Х. Финансовое планирование и контроль. М.: Инфра М, 2014. 390с.
22. Руденко А.И. Экономика предприятия. Минск, 2014. 510 с.
23. Савицкая Г.В. Экономический анализ. ИНФРА М, 2013. 368с.
24. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. 432 с.
25. Сергеев И. В. Экономика предприятия. М. 2012. 255 с.
26. Слагода В.Г., Сибикин М.Ю. Экономическая теория М.: Форум, 2014. 368 с.
27. Субаева А. К. Конкурентоспособность материально-технической базы сельского хозяйства России. Вестник Казанского государственного аграрного университета – 2012. 422с.
28. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001№ 197 ФЗ. [Электронный ресурс] // сайт Консультант URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148790/ (дата обращения 30.03.2017);.
29. Устав ЗАО «Кузбасский пищекомбинат»
30. Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2015. 601 с.
31. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. Москва: Юрайт, 2015. – 510 с.
32. Экономика предприятия и отраслей АПК: Учебник/Под ред. П.В. Лециловского, Л.Ф. Догиля и др. Мн.: БГЭУ, 2014. 575 с.
33. Яковлев Б.И., Яковлев В.Б. организация производства и предпринимательство в АПК. М.: КолосС, 2012. 372 с.

Приложение А

(обязательное)

Бухгалтерская отчетность ЗАО «Кузбасский

пищекомбинат»»

за 2014-2016гг.

Таблица А.1 - Отчет о финансовых результатах

Пояснения	Наименование показателя	Код	За отчетный период 2016г.	За аналогичный период предыдущего года 2015г.	За аналогичный период предшествующего, предыдущему году 2014г.
1	2	3	4	5	6
	Выручка	2110	1660937000	988646000	564420044
	Себестоимость продаж	2120	1557203000	958889000	557523940
	Валовая прибыль (убыток)	2100	103734000	29757000	6896104
	Коммерческие расходы	2210	-	-	-
	Управленческие расходы	2220	-	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	103734000	29757000	6896104
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-	-
	Прочие доходы	2340	65064000	21383000	3092432
	Прочие расходы	2350	74956000	26389000	6488830
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	93842000	24751000	3499706
	Текущий налог на прибыль	2410	22957000	7390000	1784695
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-
	Прочее	2460	-	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	70739000	17361000	1715011
	СПРАВОЧНО				
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	70739000	17361000	1715011
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-	-

Таблица А.2- Бухгалтерский баланс Актив

Поля снен ия	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода 2016г.	На 31 декабря предыдущего года 2015г.	На 31 декабря года, предшествующ его предыдущему 2014г.
1	2	3	4	5	6
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2	Основные средства	1150	169428000	108488000	74589686
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3	Финансовые вложения	1170	80522000	2527000	898106
4	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
5	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	249950000	111015000	75487792
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
6	Запасы	1210	20837000	16862000	8019018
7	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	8610000	18229000	15136163
8	Дебиторская задолженность	1230	171957000	78134000	52037440
9	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	56000	38000	-
10	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	14156000	10068000	-
11	Прочие оборотные активы	1260	8610000	18219000	15136163
	Итого по разделу II	1200	215616000	123321000	75192621
	БАЛАНС	1600	465566000	234336000	150680413

Таблица А.3 – Пассив

Показателя	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода 2016г.	На 31 декабря предыдущего года 2015г.	На 31 декабря года, предшествующего г. предыдущему 2014г.
1	2	3	4	5	6
	III КАПИТАЛИ РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	138000000	49803000	15000044
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	3296000	2218000	529000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	88364000	15785000	3308491
	Итого по разделу III	1300	229660000	67806000	18837535
	III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ				
	Паевой фонд	1310	-	-	-
	Целевой капитал	1320	-	-	-
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
	Итого по разделу III	1300	-	-	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	40463000	6512000	12098089
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	40463000	6512000	12098089
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	24389481
12	Кредиторская задолженность	1520	195171000	160018000	93065049
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	2290259
	Итого по разделу V	1500	195171000	160018000	119744789
	БАЛАНС	1700	465566000	234336000	150680413

