

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ деятельности предприятия легкой промышленности

УДК 658.14:005.52:67

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4А1	Рахманова Наргиза Раджабовна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Плучевская Эмилия Валерьевна	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Ермушко Жанна Александровна	к.э.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Селевич Ольга Семеновна	к.э.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Планируемые результаты обучения по ОПП для бакалавров

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	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.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
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
<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;
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;
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
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.
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.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях
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
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в Узбекистана и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели узбекской экономики
P15	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.

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) _____ (Дата) Барышева Г.А.
(Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
Д-ЗБ4А1	Рахманова Наргиза Раджабовна

Тема работы:

Анализ деятельности предприятия легкой промышленности	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:

20.05.2019

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или 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.).	Объект исследования – деятельность предприятия легкой промышленности ООО (NAZOKAT NON “D”). Предмет исследования – хозяйственные процессы ООО (NAZOKAT NON “D”). Информационно-методическая база исследования: научные и учебные издания по экономике фирмы, периодическая литература и интернет-источники, в которых отображены аспекты финансовой деятельности предприятий.
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 работы;	- выявить теоретические аспекты деятельности предприятий легкой промышленности; - проанализировать деятельность ООО (NAZOKAT NON “D”); - исследовать анализ финансовых показателей деятельности предприятия; - разработать мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия; - произвести расчет экономической эффективности

наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	предлагаемых мероприятий.
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
«Социальная ответственность»	Ермушко Жанна Александровна
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

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

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Плучевская Эмилия Валерьевна	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4А1	Рахманова Наргиза Раджабовна		

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 78 с., 2 рис., 18 табл., 43 источника.

Ключевые слова: финансовый показатель, экономическая эффективность, финансовая устойчивость.

Объектом исследования является деятельность предприятия легкой промышленности ООО (NAZOKAT NON “D”).

Цель работы – анализ деятельности предприятия легкой промышленности.

В данной работе выявлены теоретические аспекты деятельности предприятий легкой промышленности, а также дана характеристика деятельности предприятия ООО (NAZOKAT NON “D”).

Был произведен анализ финансовых показателей деятельности предприятия, разработаны мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия и произведен расчет их экономической эффективности.

Экономическая эффективность/значимость работы состоит в выявлении особенностей деятельности предприятий легкой промышленности и выработке методик и рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия.

Реферат.....	6
Введение	9
1. Теоретические аспекты деятельности предприятия легкой промышленности.....	12
1.1. Общая характеристика легкой промышленности	12
1.2. Особенности организации швейного производства	21
1.3. Сравнительный анализ деятельности предприятий легкой промышленности в Узбекистане и в России.....	27
2. Анализ деятельности предприятия легкой промышленности	37
2.1. Характеристика деятельности ООО (NAZOKAT NON “D”).....	37
2.2. Анализ активов и пассивов предприятия.....	39
2.3. Анализ финансовой устойчивости и деловой активности предприятия	42
2.4. Анализ себестоимости продукции.....	50
3. Разработка рекомендации по совершенствованию деятельности ООО (NAZOKAT NON “D”)»	53
3.1. Предложение мероприятий и рекомендации по совершенствованию деятельности.....	53
3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий	61
4. Социальная ответственность	63
Заключение.....	73
Список использованных источников.....	76

Введение

На данном этапе развития легкая промышленность во многих странах переживает достаточно сложный период, так как на текущий момент отсутствует какая-либо значимая поддержка государства. По современным данным, доля производства продукции легкой промышленности занимает лишь четверть отечественного рынка, так как эта сфера деятельности не является приоритетной для экономики нашей страны. Поэтому на рынке присутствует большое количество контрабандной продукции легкой промышленности иностранного и местного производства, которая имеет довольно низкие цену и качество.

Основным фактором, характеризующим общие процессы, протекающие в отрасли легкой промышленности, является состояние потребительского рынка. В данный период структура потребительского рынка товаров легкой промышленности представлена следующим образом: 20% - продукции отечественного производства, 32% - легальный импорт и 48% - рынка составляют нелегально ввезенные и произведенные товары [1]. Соответственно, на современном этапе актуальным является увеличение доли товаров отечественного производства на рынке за счёт ее популяризации, которой можно добиться посредством усиления рекламы и улучшения качества отечественных товаров.

Без внедрения новых инновационных технологий в производстве невозможно сегодня решить проблемы, связанные с повышением производительности труда, энергоэффективностью, конкурентоспособностью продукции, которые особенно важны для легкой промышленности.

Однако, следует отметить, что качественное состояние основных фондов предприятий легкой промышленности нуждается в серьезном улучшении. Заводы легпрома достаточно мобильны, а сама отрасль быстро приносит прибыль от вложенных средств. Тем не менее, ситуация в данной отрасли усугубляется из года в год.

Объектом исследования является деятельность предприятия легкой промышленности ООО (NAZOKAT NON “D”).

Предмет исследования – хозяйственные процессы ООО (NAZOKAT NON “D”).

Цель исследования – анализ деятельности предприятия легкой промышленности.

В соответствии с поставленными целями в работе решены следующие задачи:

- выявить теоретические аспекты деятельности предприятий легкой промышленности;
- проанализировать деятельность ООО (NAZOKAT NON “D”);
- исследовать анализ финансовых показателей деятельности предприятия;
- разработать мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия;
- произвести расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

При написании выпускной квалификационной работы были применены следующие методы исследования:

- монографический (изучение литературных источников);
- аналитический;
- социально-психологический (анкетирование).

В процессе работы над выпускной квалификационной работой были изучены научные и учебные издания по экономике фирмы, периодическая литература и интернет-источники, в которых отображены аспекты финансовой деятельности предприятий.

Различные стороны финансовой деятельности предприятий освещены в отечественной и зарубежной экономической литературе.

На основании проведенного исследования представлены обоснованные предложения по эффективному совершенствованию деятельности

предприятия.

Новизна работы состоит в выявлении особенностей деятельности предприятий легкой промышленности и выработке методик и рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия.

1. Теоретические аспекты деятельности предприятия легкой промышленности

1.1. Общая характеристика легкой промышленности

Легкая промышленность как отрасль крупной фабричной индустрии появилась во второй половине XVIII в. Такие изобретения в легкой промышленности, как прядильная машина, ткацкий станок, кардмашина, обусловили переход текстильной промышленности из стадии капиталистической мануфактуры в стадию крупной машинной индустрии [2].

Легкая промышленность влияет на общую экономическую ситуацию в стране, так как является отраслью с быстрой оборачиваемостью капитала, а ее технологический цикл втягивает в свою сферу сельское хозяйство, химическую промышленность три основные отрасли. В структуре легкой промышленности выделяют три основные группы:

- 1) текстильная промышленность (льняная, хлопчатобумажная, шерстяная, трикотажная и др.);
- 2) швейная промышленность;
- 3) кожевенно-обувная промышленность, которая включает в себя также меховое производство [3].

На долю текстильной промышленности приходится около 70 % общего объема реализуемой товарной продукции всей легкой промышленности России. Предприятия швейной промышленности размещены по территории страны равномерно, они имеются практически в каждом регионе и преимущественно обеспечивают его внутренние потребности. Обычно предприятия по выпуску одежды сосредоточены в крупных промышленных центрах [3].

В настоящее время легкая промышленность является высоко конкурентной отраслью со значительной долей предприятий малого и среднего бизнеса, кроме того, в отрасли отстывают компании с

государственным участием. Это самый крупный сегмент розничного рынка непродовольственных товаров, опережающий автомобилестроение, электронику, фармацевтику и другие [4].

Легкая промышленность играет существенную роль в экономике, укреплении обороноспособности и экономической безопасности страны, решении проблем социально-экономического развития России и ее регионов. Достаточно сказать, что технологии глубокой переработки отечественного сырья и материалов в легкой промышленности включены в перечень критических технологий, утвержденный Президентом Российской Федерации.

Отрасль является одной из самых привлекательных в контексте инновационного развития, так как характеризуется быстрой и эффективной отдачей вложенных средств [5].

Легкая промышленность, особенно одна из ее ведущих отраслей - текстильная промышленность, начиная со времен промышленной революции играет важную роль в экономическом развитии любой индустриальной страны и в расширении международных торговых связей. Поэтому изучению различных аспектов экономики данной отрасли уделяется большое внимание со стороны ученых разных стран. Особенно важны в современных условиях вопросы конкурентоспособности отрасли. Различные аспекты конкурентоспособности отрасли затронуты в той или иной мере во многих работах.

Легкая промышленность является стратегической отраслью и для экономики Узбекистана, обеспечивая высокий уровень занятости населения и внося заметный вклад в социально-экономическое развитие страны и повышение ее международного авторитета.

Узбекистан является одной из самых густонаселенных стран в Средней Азии, а также крупным производителем хлопкового волокна на постсоветском пространстве. Он занимает шестое место в мире по производству хлопка и третье – по его экспорту, являясь также активным участником мирового

текстильного рынка. Ежегодно в республике производится более 1 млн.250 тыс. т хлопкового волокна, из них 60% перерабатывается внутри страны, а в среднесрочной перспективе намечено довести объем внутренней переработки хлопковолокна и производство текстильной продукции до 70%. В Узбекистане действуют свыше 8,2 тысяч предприятий легкой промышленности, более 500 из которых входят в состав Акционерного Общества «Узбекенгилсаноат». По итогам за январь-декабрь 2016 г., предприятиями АК «Узбекенгилсаноат» произведено товаров народного потребления на 1 680,2 млрд. сум, темп роста к соответствующему периоду прошлого года составил 122,3%, а объем произведенной промышленной продукции – 3 714,5 млрд. сум при темпе его роста 118,1% [6].

Предоставленные льготы и преференции для местных производителей позволили за короткий срок наладить в стране производство не только хлопчатобумажной пряжи, суровых тканей и трикотажного полотна, но и готовых трикотажных изделий, а также полуфабрикатов для швейно- трикотажной промышленности, которые отвечают мировым стандартам и являются достойными конкурентами зарубежных аналогов. За последние годы в отрасль привлечено иностранных инвестиций на сумму более 2 млрд. долл. США. Создано свыше 180 предприятий с участием иностранных инвесторов из Германии, Швейцарии, Южной Кореи, Японии, Сингапура, Турции, США, Индии и других стран. Реализовано более 150 проектов по производству готовой одежды (спортивная одежда, одежда для взрослых, детская одежда, нижнее белье и многое другое). [7] В настоящее время продукция с торговой маркой «Made in Uzbekistan» экспортируется более чем в 50 стран, в т. ч. в страны ЕС, СНГ и Латинской Америки, а также Республику Корея, в Китай, Сингапур, Иран, Израиль, США и в другие, в частности, в СНГ, а также в ЕС действуют дилерские отделения, работа которых позволяет ориентироваться и активно работать на мировом рынке.

В целях повышения экспортного потенциала легкой

промышленности, маркетинговой поддержки производителей текстильной и швейно-трикотажной отраслей, продвижения отечественной текстильной продукции на внешние рынки Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13.08.2007г. № 171 при ГАК «Узбекенгилсаноат» создано Агентство по рекламе и маркетингу текстильной продукции. На сегодняшний день в Узбекистане более 250 предприятий-экспортеров, в том числе 38 новых. Предприятия компании активно ведут работу по расширению ассортимента готовых изделий, поставляемых на экспорт.

Доля товаров с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта растет и сейчас составляет более 33%. Предприятиями АК«Узбекенгилсаноат» создано более 40 торговых домов и 50 дилерских подразделений крупных предприятий-экспортеров в странах ЕС, СНГ и Азии. В 2016 г. доля товаров промышленности в ВВП страны составила 55,8%, а в 2015 г. - 53,8%. Анализ статистических данных Комитета государственной статистики страны позволяет сделать следующие выводы. Структура экспорта Республики Узбекистан меняется. Так, по итогам 2016 года доля несырьевых товаров в общем объеме составляет около 70%, тогда как в начале 90-х годов прошлого столетия этот показатель составлял менее 30%. При этом доля хлопкового волокна в экспорте страны составляет 25,5% (в 1990 г. эта цифра составляла 59,7%) [7].

В начале 90-х годов в производстве было задействовано 973,3 тыс. веретен и перерабатывалось менее 10% хлопкового волокна, заготавливаемого в стране. Экспорт продукции не превышал 7,7 млн. долл. США, а в целом регион рассматривался как сырьевая база, где выпуск готовой продукции не был развит [8]. С 1995 г. в отрасль было привлечено свыше 2,5 млрд. долл. иностранных инвестиций. Изначально правильно выбранный путь позволяет сегодня получать высокие результаты: легкая промышленность стала одним из лидеров по объему

экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Индустриальные мощности текстильных предприятий по переработке волокна возросли с 7% от общего объема производства хлопка в 1991 г. до 45% в 2015 г. В 2016 г. объем переработки хлопкового волокна в Узбекистане 40% [7].

В последние годы налажен экспорт текстильной продукции в Бразилию, Чили, Хорватию, Нигерию и др. страны. Первые экспортные поставки предприятия отрасли осуществили в 1994 г. Тогда объем внешних поставок текстильной и швейно-трикотажной продукции составлял всего около 7 млн. долл. По итогам прошлого года этот показатель превысил 1 млрд., а число предприятий-экспортеров - отметку в 260. Заметные изменения претерпел и ассортимент экспортируемой продукции. В 1994-1996 гг. на внешний рынок поставляли только суровые ткани и хлопчатобумажную пряжу, в 2003 г. номенклатуру пополнили махровые полотенца и трикотажное полотно, в 2010 г. – ковры и ковровые изделия, а также швейно-трикотажная продукция. На сегодняшний день этот перечень стал еще объемнее: бамбуковая, модаловая и смесовая пряжи, жаккардовое полотно, модные модели верхней одежды с оригинальными дизайнерскими решениями.

Мощный импульс новому этапу развития отрасли придали принятые в разные годы руководством Узбекистана программные документы по развитию легкой промышленности. Реализация этих решений, а также весомая помощь, оказываемая правительством, позволили привлечь значительные иностранные инвестиции на осуществление проектов по модернизации и технологическому обновлению производственной базы, приобретению нового оборудования. При этом основной акцент был сделан на дальнейшем устойчивом и сбалансированном росте переработки волокна с постепенным увеличением доли продукции с высокой добавленной стоимостью и повышением ее конкурентоспособности. Постановление Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева «О Программе мер по дальнейшему развитию текстильной и швейно-трикотажной промышленности на 2017-2019 годы» от 21 декабря 2016 г. открыло новые возможности для совершенствования

отрасли.

Согласно документу, с 1 января 2017 г. отменяется обязательная продажа уполномоченным банкам части выручки в иностранной валюте, полученной от экспорта следующих видов продукции:

- готовой хлопчатобумажной ткани;
- готовых смесовых тканей;
- готовых шелковых тканей (кроме атласных);
- готовых швейных изделий, готовой одежды (швейные, трикотажные изделия);
- головных уборов (кроме национальных головных уборов);
- чулочно-носочных изделий;
- текстильной галантереи [9].

Программа предусматривает переход до 2020 г. к полной переработке заготовленного в нашей стране хлопкового волокна, увеличение производства промышленной продукции более чем в 2,7 раза, поставку продукции на внутренний и внешний рынки. А это позволит сделать товары отечественной легкой промышленности конкурентоспособными и уверенно выходить с ними на мировые торговые площадки. В рамках программы в период 2017-2020 гг. в отрасль будет привлечено более 2,2 млрд. долл. инвестиций (почти половина – иностранные). Инвестиционные проекты позволят создать специальные текстильные комплексы, действующие на основе четырехэтапной системы, включающей все процессы - от первичной переработки хлопкового волокна до производства готовой продукции, а также создать более 27 тыс. новых рабочих мест. Также намечено организовать 120 новых и модернизировать более 10 действующих предприятий.

Производители вышеперечисленной продукции, а также фурнитуры и аксессуаров, до 1 января 2020 г.:

- освобождаются от уплаты налога на прибыль и налога на имущество, единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, уплаты обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд;

- освобождаются от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за импортируемое оборудование, комплектующие изделия;

- пользуются правом отсрочки по уплате таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) сроком до 60 дней со дня принятия таможенной декларации при импорте сырья, материалов и фурнитуры.

Еще одним важным шагом в развитии легкой промышленности Узбекистана стало создание Ассоциации «Узбекипаксаноат», которое будет заниматься кардинальным улучшением отрасли шелководства. Постановление о ее создании 29 марта 2017 г. подписал Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев. Существующие в стране тутовые плантации шелковицы используются недостаточно эффективно, а в зимний период урожайность тутовников существенно снижается. Из-за недостаточного производства коконного сырья производственные мощности шелкомотальных и шелкоткацких предприятий задействованы не полностью. Сегодня более 80 млн. линейных насаждений и 51 тыс. га плантаций шелковицы обеспечивают выкормку гусениц тутового шелкопряда в объеме 450 тыс. коробок и производство около 26 тыс. т. коконов тутового шелкопряда. Для покрытия дефицита ежегодно импортируется 230-250 тыс. коробок грены тутового шелкопряда – до 50% от потребности предприятий отрасли. Особое внимание в постановлении уделено производству грены и коконов, их заготовке и первичной переработке путем внедрения высокопродуктивных пород и гибридов тутового шелкопряда, модернизации действующих и создания новых мощностей по производству шелка-сырца, а также организации глубокой переработки коконов.

В 2017-2021 гг. планируется реализовать ряд мер по развитию шелковой отрасли, проведению единой научно-технической, технологической, инвестиционной и экспортной политики по оказанию всемерной поддержки и совершенствованию нормативно-правовой базы. Для этого создана специальная рабочая группа. Постановлением предусмотрено

предоставление до 1 января 2023 г. льгот по уплате единого налогового платежа и единого социального платежа организациям, производящим коконы тутового шелкопряда, а также таможенные льготы на ввозимые материально-технические ресурсы. Отрасль также освобождается от уплаты налога на доходы физических лиц-надомников, занятых выращиванием живых коконов тутового шелкопряда. В трудовой стаж работников шелководства и надомников будет включаться период сезонных работ, засчитываемых за год работы для назначения пенсии.

Расширение кормовой базы, создание комплексов по выращиванию коконов в непосредственной близости от тутовых плантаций, ввоз высокоурожайных (холодоустойчивых) тутовых саженцев, дающих в два раза больше урожая, позволят увеличить объемы заготовки коконов на 35 тыс. т (35%), а также обеспечить выпуск продукции, включая шелковую пряжу и готовые изделия с высокой добавленной стоимостью. Ожидается, что к 2021 г. общая доля объемов переработки коконов тутового шелкопряда будет увеличена до 50% путем создания новых рабочих мест и увеличения поступлений валютных средств за счет экспорта продукции [9].

Большого внимания заслуживает работа по привлечению зарубежных дизайнеров для проведения мастер-классов для отечественных специалистов и совместной разработки современных моделей одежды с последующей организацией их промышленного производства на отечественных предприятиях. Рост объема ткани дает возможность удовлетворять потребности населения в качественных текстильных товарах.

Внедрение новых индустриальных технологий, использование высокопроизводительного современного оборудования в сочетании с эффективным управлением обеспечивают на предприятиях отрасли высокую производительность труда, рост объемов производства и повышение качества производимой продукции. Наблюдается ежегодный рост абсолютных показателей, а к традиционно выпускаемому

ассортименту добавился 61 вид новых товаров.

Кроме того, была продолжена системная работа по реализации мероприятий, направленных на сокращение энергоемкости и внедрение энергосберегающих технологий. Так, в 2015 г. потребление электроэнергии на выпуск продукции стоимостью 1 млрд. сумов сократилось на 6%, потребление природного газа – на 9,8%.

При этом легкая промышленность Узбекистана ставит не менее перспективные задачи и на этот год. Приоритетными направлениями «Узбекенгилсаноат» в этом году станут: осуществление постоянного технического и технологического обновления предприятий; опережающее развитие инфраструктуры; дальнейшее повышение экспортного потенциала, привлечение иностранных инвестиций и создание дополнительных рабочих мест. По технико-экономическим прогнозам АК «Узбекенгилсаноат» планируется к 2020 г. достичь увеличения производства хлопчатобумажной ткани в 2,5 раза, полотна в 2,8 раза, шелка в 2,7 раза, нетканого полотна в 1,5 раза и трикотажного полотна в 2,7 раза. Производство готового полотна в год планируется довести до 459,2 млн. кв. м, что в 5,4 раза больше, чем было произведено в 2013 г. [10].

В годы независимости Узбекистан приступил к реорганизации промышленности. Началась реализация целенаправленной системной государственной экономической политики, ориентированной на диверсификацию и модернизацию экономики, повышение конкурентоспособности отечественной промышленности, на поддержку развития ее ведущих отраслей, в том числе за счет углубления переработки местного сырья и наращивания экспортного потенциала.

Для дальнейшего развития легкой промышленности в стране необходимо провести следующие мероприятия, не изменяя механизм привлечения зарубежных инвестиций:

- принимать во внимание влияние внешних факторов при составлении

прогноза развития отрасли;

- увеличить экспортный потенциал текстильной отрасли путем повышения производительности труда;

- повысить конкурентоспособность продукции отрасли путем внедрения новейших технологий;

создавать в стране новые мощности для производства готовых видов текстильной продукции для внешнего и внутреннего рынков.

Кроме того, необходимо развивать производство дешевых материалов на основе искусственных, синтетических (вискоза, ацетат, полиэфир, полиэстер, полиамид, полиакринитрил) нитей и тканей.

1.2. Особенности организации швейного производства

Швейная промышленность продолжает относиться к отраслям с высоким уровнем импортозависимости и не в состоянии своевременно и качественно приспособиться к современным рыночным явлениям.

В условиях сложной экономической ситуации, в частности с уходом западных поставщиков с отечественного рынка, возникает острая необходимость заменять импортные поставки товарами отечественных предприятий швейной отрасли. В связи с этим особую важность имеет развитие предприятий швейной отрасли.

Проблемы на большинстве предприятий швейной отрасли за последние 25 лет привели к стагнации и даже их ликвидации. Наиболее важными проблемами для отечественных товаропроизводителей швейной отрасли является: отсутствие грамотной промышленной политики, финансовой и научно-технической поддержки со стороны государства; неравные условия производства продукции; неадекватное формирование цен, по сравнению с зарубежными конкурентами-производителями; острейшая конкуренция с иностранными производителями; высокая доля изношенности производственного оборудования; зависимость от иностранного сырья, лекал,

фурнитуры, оборудования, и, наконец, сложившаяся еще в годы плановой экономики и ставшая уже традицией, ориентация отечественных потребителей на товары зарубежных производителей.

Также негативная тенденция функционирования швейной отрасли связана сокращением инвестиций в производственную сферу. Используемые основные средства увеличивают и без того значительные издержки производства. Ситуация осложняется еще и тем, что значительную часть основных производственных фондов на предприятиях тяжело считать пригодной для выпуска качественной конкурентоспособной продукции в связи со значительным моральным и физическим износом. В результате, даже после понижения доли ввоза товаров из Турции и Китая многие российские предприятия отрасли не могут занять образовавшуюся нишу и не в состоянии предложить потребителям продукцию высокого качества по доступной цене.

Развитие швейной промышленности на сегодняшний день происходит под сильным влиянием новых технологий. При этом в жестких условиях рыночной экономики поддерживать спрос на свою продукцию удастся лишь тем игрокам, которые предлагают не просто качественные, но и оригинальные в эстетическом и дизайнерском плане изделия. Существуют и ниши, в которых задействуются типовые методы производства текстильных изделий, чаще используемых в бытовых нуждах. Независимо от направления работы фабрики, швейная промышленность требует от участников этого рыночного сегмента регулярного обновления производственной инфраструктуры. Сегодня это не просто вопрос перехода на автоматические линии, а задача комплексной модернизации технической инфраструктуры [11].

Технологические процессы швейного производства можно разделить на три категории: раскройка, изготовление и контроль. В первую входят технологии формирования карты раскроя, расчет материала, подготовка сырья и настила, составление схемы расположения лекал и т. д. В зависимости от того, какие задачи швейной промышленности решает конкретное предприятие, сотрудники используют те или иные методы. К примеру,

непосредственно раскрой материала реализуется ручным или механизированным способом, путем резки или вырубания.

Технологии изготовления швейных изделий также представляют обширную группу методик. Среди них можно выделить непосредственно пошив, ниточное соединение, стачивание, притачивание, настрочку швов и выстегивание. Каждая операция тоже реализуется несколькими способами, выбор которых зависит от условий работы фабрики.

Что касается технологий обеспечения контроля продукции, то на производствах обычно выполняется своего рода ревизия материалов по качественным и количественным признакам, после чего осуществляется разбраковка и составляется паспорт изделия. Современная швейная промышленность активно внедряет этапы контроля с применением автоматизированного оборудования или специальных измерительных инструментов, позволяющих точно оценить характеристики продукции [12].

Значительный прорыв технической модернизации в сфере швейной промышленности произошел лет 20 назад, когда инженеры и технологи смогли достичь резкого повышения скорости работы машин. На данный момент существующие показатели темпов шитья считаются оптимальными. Работу в нескольких режимах сегодня реализуют агрегаты с тиристорным управлением и приводами переменного тока. При этом технологический процесс может выполняться в отдельном порядке или как один из группы задач, которые решает универсальная установка.

Например, существуют специальные агрегаты для прокладки отделочных строчек по краям обтачных материалов. К таким заготовкам можно отнести манжеты, клапаны, воротники сорочек и т. д.

Важно подчеркнуть, что технология швейной промышленности в виде той же прострочки или раскроя реализуется с разными параметрами. То есть, даже если машина ориентирована на выполнение одной функции, оператор может задавать характеристики осуществления операции в разных форматах [13].

Например, упомянутое тиристорное управление подразумевает возможность изменения длины стежка и направления линейки, идущей по краю. В наиболее совершенных механизмах также предусматривается способность машин осуществлять автоматические коррекции рабочего процесса в зависимости от показателей датчиков. Разумеется, не обходится швейная промышленность и без вспомогательного оборудования. В эту группу можно включить агрегаты поддержки, фиксации и транспортировки, которые реализуют косвенную дополнительную функцию в производственном процессе. Обычно это полуавтоматические машины, управляемые самими операторами [14].

Практика показывает, что эффективная оптимизация производства возможна лишь при условии эксплуатации не разрозненного, а объединенного в один комплекс оборудования. Разработчики швейных машин давно работают в этом направлении, предлагая multifunctional установки. Такие модели выполняют несколько операций одновременно, на выходе предоставляя изделие с определенной степенью готовности. Нельзя сказать, что комплексный метод позволяет охватить полный перечень технологических действий и также нельзя говорить о том, что агрегаты объединяются в одну машину. Все-таки эта концепция условная и лишь демонстрирует принцип подхода, при котором достигается плотное сопряжение технической оснастки, предельно оптимизирующей технику изготовления продукции.

В частности, современная швейная промышленность эксплуатирует машины, позволяющие выполнять лизирование пройм по спинке и по полочке, присбаривание рукавных окатов, втачивание рукава и другие смежные операции в едином комплексе нескольких машин.

Но важно учитывать и другой аспект. Хотя комплексные производственные линии, безусловно, обеспечивают высокую эффективность при минимальных трудовых затратах, они не всегда могут конкурировать с традиционным разрозненным подходом выполнения технических швейных

действий в качественных параметрах.

Традиционные способы контроля и управления сводятся в первую очередь к методам технической организации отдельных участков производственного цеха. Физически операции могут управляться тремя способами: ручным, полуавтоматическим и автоматическим. В некоторых моделях оборудования предусматривается сразу три режима, но это бывает редко - чаще встречаются два формата, один из которых автоматический.

С помощью пользовательского интерфейса оператор задает программу, по которой реализуется та или иная операция с определенными параметрами. В частности, современная швейная фабрика может выполнять раскладку лекал автоматически в соответствии со схемой, которая была заложена в компьютер. Сами же схемы и команды обычно задаются при помощи меню. Механизированные способы управления тоже окончательно не выходят из отрасли, поскольку в некоторых случаях оказываются более эффективными и экономными. Это касается небольших предприятий и отдельных линий, в которых экономически неоправданно применение автоматизированного производства.

Швейное производство требует использования широкого спектра материалов, в том числе и фурнитуры. Сырьевую базу формируют преимущественно текстильные материалы. К ним можно отнести полиэстеровые, шерстяные, полушерстяные, хлопчатобумажные и вискозные ткани. Для некоторых моделей одежды также требуется группа дублирующих материалов, в которую входит дублерин, флизелин и различные подкладки в виде саржи, полиэстера и вискозы. Также пользуется спросом мех натурального и искусственного происхождения. Можно сказать, это премиальное сырье для швейной промышленности, которое в итоге сказывается и на ценниках изделий.

Что касается фурнитурных и отделочных материалов, то к ним можно отнести швейные хлопколавсановые нитки, армирующие волокна, пуговицы, заклепки и различные метизы. Важно отметить, что фурнитура отличается по

множеству характеристик, даже если функционально одни и те же элементы соответствуют друг другу. Через форму, цвет и текстуру изготовители передают дизайнерские оттенки конкретной детали.

Ассортимент одежды огромен, при этом не стоит забывать, что швейные фабрики занимаются не только производством подобных вещей, но и выпускают технические изделия с применением того же текстиля. Так или иначе, основой ассортимента любой швейной фабрики является одежда, которая представлена в разных группах и подгруппах. В частности, это могут быть пальто, головные уборы, штаны, сарафаны, купальники и т. д.

Для упорядочения и классификации продукции применяются разные признаки. В частности, изделия различают по материалу, форме, сезонности, назначению и другим параметрам. Соответствующим образом можно классифицировать и отрасли швейной промышленности, которые специализируются на производстве тех или иных изделий [26].

В последнее время распространение получают и узкоспециализированные фабрики, которые охватывают конкретный сегмент и стремятся в нем занимать место лидера. К таким можно отнести предприятия, занимающиеся изготовлением экстремальной одежды, униформ, вещей для рыболовов и путешественников и т. д.

Большая часть производимых изделий приходится на покрытие сегмента бытовых нужд. Участники этого рынка ориентируются на запросы рядового потребителя, предлагая не только одежду, но и ковровые материалы, домашний текстиль, товары повседневного спроса. Опять же, специализированные предприятия швейной промышленности нередко сотрудничают с силовыми ведомствами, медицинскими учреждениями и представителями строительной сферы. Они предлагают этим группам потребителей изделия в виде геотекстиля, мембранных изоляторов, подложек и других специфических материалов.

К отдельным областям, в которых также представляют свою продукцию швейные фабрики, можно отнести мебельное производство, спорт,

туризм, а также машиностроение. В этих направлениях швейное производство легкой промышленности представлено лишь косвенно, но некоторые изделия данного сегмента выпускаются только с применением текстиля. Например, для туристов производители предлагают рюкзаки, лежаки и палатки, изготовленные из материалов повышенной прочности. Крупные фабрики разрабатывают уникальные технологии производства исходных материалов, которые подвергаются многоступенчатой обработке с получением необходимых защитных свойств.

Успешность швейных фабрик зависит от широкого спектра различных факторов. Среди них и уровень технического оснащения, и качество используемого сырья, а также производительность труда. При этом современная швейная промышленность не может не ориентироваться и на запросы целевой аудитории. Часть производителей изначально выбирают конкретную узкую нишу, а другие фабрики охватывают широкую аудиторию потребителей, корректируя направленность производства в зависимости от тренда. Также выбранный подход развития в немалой степени определяет и методы планирования деятельности предприятия.

1.3. Сравнительный анализ деятельности предприятий легкой промышленности в Узбекистане и в России

Легкая промышленность России – отрасль, имеющая довольно сложную и неоднородную структуру. С ее состав входят такие подотрасли как швейное и текстильное производство, меховая подотрасль, кожевенная, обувная. Каждая из подотраслей легкой промышленности развивается самостоятельно, но в тоже время существует тесная связь и зависимость между ними.

Легкая промышленность России за 2016 год добилась убедительных темпов роста (табл. 1) – индексы по текстильному и швейному производству

составили 105,3% и по производству кожи, изделий из кожи и производства обуви – 105,1%.

Таблица 1 – Индексы производства по основным видам обрабатывающих производств [11]

	2016г. % к 2015	Декабрь 2016, % к	
		декабрю 2015	ноябрю 2016
Обрабатывающие производства	100,1	102,6	107,9
Швейное и текстильное производство	105,3	108,8	97,0
Производство обуви, кожи и изделий из кожи	105,1	94,9	97,1

За 2016 г. предприятиями отгружено продукции на 403,4 млрд. руб., в том числе в швейном и текстильном производстве на 344,5 млрд. руб. (темпа роста против 2015 г. – 107%). Выручка за 2016 г. составила около 288,5 млрд. руб., непосредственно по швейной и текстильной подотрасли – 242,2 млрд. руб.[29]

Однако эти позитивные показатели объясняются сложной экономической обстановкой в стране и существенным повышением цен (по данным за 2016г): текстильной и швейной продукции на 9,7%; кожи, изделий из кожи и обуви - на 19,9%. Причины повышения цен могут быть разнообразными, в том числе улучшение ассортимента и качества, рост курса доллара и удорожание импортных материалов.

Параллельно с ростом потребительских цен, наблюдается снижение реальных располагаемых денежных доходов населения на 5,9% и оборота розничной торговли на 5,2%. По данным ВЦИОМ лишь треть россиян имеют устойчивое материальное положение. Более половины имеют доходы ниже прожиточного минимума. Поэтому на одежде и обуви экономят 75,7% населения [16]. В отличие от продовольственных товаров рынок одежды очень чувствителен к экономическим кризисам. В случае падения доходов люди могут отложить покупку одежды на длительное время.

Легкая промышленность России довольно длительный период времени находится на стадии выживания в условиях жесткой конкуренции со стороны Китая, Турции и стран Юго-Восточной Азии. Кризис в российской экономике в условиях санкций со стороны запада создает двойственную ситуацию. С одной стороны, падение покупательской способности и как следствие падение спроса на одежду и другие изделия легкой промышленности, с другой стороны в системе импортозамещения появляется возможность занять освободившиеся ниши. Ситуацию осложняет в первую очередь нерешенная проблема контрафактной продукции. Товары, запрещенные к ввозу на территорию России, завозятся через третьи страны. Кроме того, российскому производителю трудно конкурировать в ценовой политике с Китаем, который не участвует в санкционной войне, но обладает мощными сырьевыми и производственными ресурсами [5].

Важнейшими проблемами, определяющими состояние легкой промышленности, уже второе десятилетие являются: износ основных средств, отсутствие доступного кредитования, низкая инновационная активность, невостребованность разработок и потенциала научных организаций отрасли, недостаток квалифицированных специалистов. Разрушена система обмена новыми технологиями [5].

Сырьевая зависимость от импорта в некоторых подотраслях доходит до 90%, что существенно усложняет развитие предприятий в условиях нестабильного курса валют. Отсутствует взаимодействие в области обмена информацией научно-технического характера, касающейся непосредственно производственной деятельности, оборудования, технологий. За последние годы к уже существующим проблемам добавились: санкции, девальвация рубля и падение покупательской способности населения [4].

Только 30% российских предприятий легкой промышленности обеспечены собственными средствами, подавляющее большинство являются кредитозависимыми. Как следствие, серьезные проблемы с повышением уровня рентабельности. В 2016г ее общий уровень по отрасли составил 8%.

Социальная значимость легкой промышленности не позволяет государству оставить ее без внимания. Отсутствие существенного ухудшения ситуации, а по некоторым показателям определенный рост достигнут, в том числе, за счет государственной поддержки отрасли. Суммарные значения субсидий в 2016 г. составили 2,5 млрд. руб., а воспользовались ими 100 предприятий отрасли. Основные направления субсидирования это:

- компенсация кредитных ставок на 70%;
- компенсация затрат на НИОКР;
- субсидирование на производство школьной формы;
- компенсация лизинговым организациям (воспользовались 35 предприятий).

Поддержка так же была оказана со стороны Фонда развития промышленности при Министерстве промышленности и торговли РФ, который осуществил долгосрочное кредитование под 5% годовых 10 предприятий отрасли. В 2017 г. лимит увеличен почти вдвое, что создает новые возможности для наращивания производства.

В Федеральном бюджете РФ на 2017 г. предусмотрено 565,45 млн. руб. на субсидирование затрат по обслуживанию кредитов, привлеченных в 2013-2017 гг. на реализацию проектов по увеличению объемов производства [17].

Российская Федерация, к сожалению, не входит в число ведущих производителей и экспортеров товаров текстильной и легкой промышленности. Несмотря на некоторый рост производства в легкой промышленности, и даже с учетом теневого производства (около 50%) рынок наполнен более чем на 75% импортными материалами. По данным Росстата в этом году в России произведена лишь одна юбка на 25 женщин и девочек (старше 4-х лет). Падение производства этого вида ассортимента в 2014-2016 гг. составило 36%, производство женских брюк в эти же годы уменьшилось на 46%. Еще более остро производство пальто-полупальто, которых в год выпускается одна штука на 65 женщин. Для мужчин-мальчиков - один пиджак

на 70 человек, одна сорочка на 20 человек, одно пальто-полупальто на 500 мужчин.

По инициативе производителей школьной одежды в этом году в России впервые появится добровольный стандарт качества школьной формы, что по сути дела знак качества школьной одежды. Единый стандарт качества школьной формы определит также ткани с содержанием синтетики не более 55%.

Однако, по мнению Министерства промышленности и торговли РФ российская одежда способна занять 40% отечественного рынка, заполнив нишу между сегментом дорогих европейских брендов и дешевых товаров низкого качества из азиатских стран. Российские предприятия вполне конкурентоспособны в сфере производства мужских костюмов, постельного белья, домашнего текстиля и т.д. Сегодня более половины опрошенных положительно оценивают отечественную продукцию по стоимости и качеству и 65% - положительно оценивают ассортимент российских товаров [16].

О значительных улучшениях экономических показателей отрасли свидетельствует тот факт, что доля прибыльных предприятий за 2015 г. в швейной и текстильной промышленности составляла 70,5%. По данным Росстата РФ в январе 2017 г. впервые с 2014г. зафиксирован рост реально располагаемых доходов населения (с учетом инфляции) – 8,1%. Это позволяет ожидать положительную динамику увеличения потребительского спроса на товары легкой промышленности [18].

В августе 2016г странами ЕАЭС была внедрена система маркировки меховых изделий. Эта эффективная мера позволила существенно улучшить показатели оборота меховых изделий отечественными производителями. По данным ФНС 8000 производителей заказали более 6,0 млн. марок на меховые изделия, т.е. в 16 раз больше официальных данных Росстата по обороту меховых изделий за 2015 год. За первые три месяца розничная продажа шуб достигла 10 млрд. руб., что превысило показатели всего 2015 года. Поэтому с 1 января 2017 г. введен эксперимент по добровольной маркировке на товары

легкой промышленности. Таким образом, может быть решена одна из серьезнейших проблем легкой промышленности – засилье контрафактной продукции на отраслевом рынке.

За годы независимости Узбекистан стал полноправным субъектом мировой экономики. Узбекская модель социально-экономического развития страны был признан авторитетными организациями и развитыми странами. Первый Президент Узбекистана Ислам Каримов четко сформировал главный приоритет во внешнеэкономической сфере – привлечение инвестиций и последовательная модернизация промышленного производства.

В стране создавались благоприятные условия для инвестирования в развитие производства, что давало гигантские результаты. Аграрная республика, стоящая тогда в шаге от социально-экономического коллапса, по данным Всемирного экономического форума, сейчас входит в пятерку самых быстро развивающихся экономик мира по итогам 2014-2015 годов и прогнозам на 2016-2017 годы.

Среди отраслей промышленности, выстроенных практически с нуля до высокого уровня прогресса, можно называть и легкую промышленность.

Интенсивное развитие легкой промышленности обусловлено, прежде всего, курсом на максимальное расширение переработки хлопка внутри страны с уменьшением его доли в экспортном потоке за счет замены на готовую текстильную продукцию. Это позволило создать тысячи рабочих мест, запустить новые хлопкоочистительные и перерабатывающие заводы, крупные текстильные предприятия с законченным циклом производства, увеличить экспортные показатели и поставлять на зарубежные рынки продукцию с высокой добавленной стоимостью. Объемы внутренней переработки хлопкового волокна увеличены почти в восемь раз – с семи процентов в 1991 году до 5,5 в первом полугодии 2016 г. Эти показатели были достигнуты за счет эффективной реализации имеющегося потенциала [18].

В начале 90-х годов в стране не было необходимых технологий и оборудования для переработки хлопка, и производства готовой текстильной

продукции на уровне международных стандартов. Выход один - для ускоренного развития отрасли необходимо было привлекать иностранных инвесторов, готовых вкладывать финансовые средства и применять свой опыт и технологии. Для этого была создана эффективная законодательная база. Ее основой стали законы Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях», «Об инвестиционной деятельности», «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов». Благодаря этому в системе легкой промышленности создан благоприятный инвестиционный климат, иностранным инвесторам предоставлены и преференции.

И такие меры оправдали себя. Общий объем иностранных инвестиций в отрасли за годы независимости превысил 2,5 млрд. долларов, реализовано почти 300 крупных инвестиционных проектов [19]. Так, в Узбекистане появились современные текстильные комплексы, включающие в себя отделочные, трикотажные и швейные производства. Введены в строй красильно-отделочные предприятия, позволяющие осуществлять обработку полотна в соответствии с современными требованиями. Важнейшими партнерами нашей страны в легкой промышленности стали Великобритания, Германия, Индия, Сингапур, Турция, Швейцария и Южной Корея. На их долю приходится свыше 80 процентов привлеченных инвестиций.

В условиях возрастающего спроса в товарах легкой промышленности и самообеспеченности населения товарами местного производства налажен выпуск экспортоориентированных ковровых изделий в Бухарской, Самаркандской и Хорезмской областях, шелковых тканей и изделий из них - в Бухарской, Самаркандской, Наманганской и Ташкентской областях [24].

Основными отраслями с относительно высокими показателями выработки являются легкая, в том числе хлопкоочистительная, и мукомольно-крупяная промышленность. При этом среди регионов Узбекистана регион наряду с Сурхандарьинской, Джизакской и Наманганской областями занимает низкие позиции, что во многом обусловлено специализацией,

преимущественно, на трудоемкие производства, низким уровнем модернизации и высокой степенью износа основных фондов [19].

А на мощностях производственного объединения «Узбектекстильмаш» создано иностранное предприятие «Ритер Узбекистан», которое производит ленточные, чесальные и кольцепрядильные машины. Благодаря его запуску Узбекистана создал собственную современную станкостроительную базу для легкой промышленности. Старт проекту дало соглашение, подписанное в 2011 году между «Узбекенгилсаноат» и известной швейцарской компанией «Maschinenfabrik Rieter». Документ предусматривает сотрудничество при модернизации, технологическом перевооружении предприятий отрасли и поэтапную организацию выпуска оборудования в стране. Текстильные машины, собираемые в Ташкенте, уже успешно работают на предприятиях в Андижанской, Ферганской, Бухарской, Самаркандской, Хорезмской и других областях.

Широкие перспективы для дальнейшего развития отрасли открыл Указ Первого Президента Ислама Каримова «О программе мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства на 2015-2019 годы» от 4 марта 2015 года. В соответствии с ним только в 2015 году акционерное общество реализовало шесть крупных инвестиционных проектов. В частности, в ООО «Асака Текстиль Продакшн» в Андижанской области запустили линию по крашению пряжи, на базе АО «Бобур» начали выпуск джинсовых изделий, в ООО «Жиззах грант текстиль» - производить чулочно-носочные изделия, на СП «Fergana Asiana» запустили прядильное производства. Модернизировали и расширили производства столичные предприятия «Узтекс Ташкент» и «Хумо Текстиль».

В 2015 году введено в строй 33 новых предприятия по полотню, 38 млн. пар чулочно-носочных изделий, 16 млн. штук готовых изделий, одного миллиона квадратных метров шелковых и 3,3 млн. ковровых тканей, 400 единиц швейных машин. Общая стоимость этих проектов превысила 170 млн.

долларов, их совокупный экспортный потенциал – 9 3,4 млн. при этом создано более 2,6 тысячи новых рабочих мест.

Все эти проекты осуществлены в сотрудничестве с известными зарубежными компаниями и крупными финансовыми структурами, такими как «ДЭУ Интернейшнл», «Young One Corporation», «Даишин текстиль», «Текстиль Технолджис Груп» (Корея), «Бо Груп», «Алким текстиль», «Вайрекс», «Осборн трейдинг», «Сантекс Иплик» (Турция), «Ритер» (Швейцария), «Indorama Industries Pte. Ltd», «Verigrow Pte. Ltd» (Сингапур), «Тойота Уйсе» (Япония). В результате на предприятиях легкой промышленности Узбекистана внедрены самые передовые и высокоэффективные технологии, обеспечивающие выпуск высококачественной и конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

Новые горизонты сотрудничества с иностранными инвесторами открыл Международный инвестиционный форум, прошедший в 2015 году в Ташкенте по инициативе Первого Президента Узбекистана Ислама Каримова. В рамках этого крупного события более 35 представителей иностранных фирм и компаний из развитых стран выразили заинтересованность в сотрудничестве с АО «Узбекенгилсаноат». В частности, с акционерным обществом подписано восемь меморандумов о сотрудничестве и взаимопонимании, два договора купли-продажи предприятий текстильной отрасли. Компании «Lemon International» (Гонконг) реализованы пустующие здания предприятия-банкрота АО «Бобур» в Андижанской области. Их стоимость составила 2,4 млн. долларов. При этом Государственным комитетом Республики Узбекистан по приватизации, демонополизации и развитию конкуренции, хокимиятам Андижанской области подписан договор с ООО «Bobur M and F» (Гонконг) по реализации инвестиционного проекта стоимостью 25 млн. долларов.

В рамках подписанных меморандумов продолжается сотрудничество с компанией «Индорама Корпорейшн» (Сингапур) в частности реализации инвестиционного проекта на базе АО «Бухоротекс», с компанией «Enertrade» (США) по выкупу государственной доли АО «Норинтекс» в Наманганской

области и другие. В целом по итогам международного форума АО «Узбекенгилсаноат» подписаны меморандумы и договоры с иностранными инвесторами на общую сумму 216 млн. долларов.

За восемь месяцев 2016 года введены в эксплуатацию 25 новых промышленных предприятий стоимостью 93 млн. долларов, создано более 2,8 тысячи рабочих мест. Эти и другие инвестиционные проекты позволят увеличить объемы переработки хлопковолокна, обеспечить предприятия легкой промышленности современным высокотехнологичным оборудованием, создать новые рабочие места и обеспечить выпуск готовой текстильной продукции по мировым стандартам.

Наращивание текстильного потенциала страны продолжается. В ближайшие годы планируется реализации 77 крупных инвестиционных проектов с привлечением прямых инвестиций в сумме более 900 млн. долларов. Это увеличит производственные мощности по крашению пряжи в три раза, производству трикотажного полотна – в полтора, готовых тканей – вдвое, швейно-трикотажных изделий – втрое, чулочно-носочных – в два раза.

Доля готовой продукции в общем объеме промышленного производства возрастает до 70 процентов, будет создано более 40 тысяч рабочих мест. Планируется привлечение зарубежных дизайнеров из стран с развитой индустрией моды для создания в республике коллекций одежды, пользующихся высоким спросом на внутреннем и внешнем рынках.

Все эти достижения – результат эффективной промышленной политики в Республике Узбекистан.

2. Анализ деятельности предприятия легкой промышленности

2.1. Характеристика деятельности ООО (NAZOKAT NON “D”)

ООО (NAZOKAT NON “D”) уже более 10 лет производит и поставляет спецодежду и средства индивидуальной защиты для работников металлургической, химической, нефтяной отраслей промышленности и медицины, а также широкий ассортимент продукции для работников любых сфер деятельности. Продукция изготавливается из материалов импортного и местного происхождения, имеющих специальные защитные свойства и наличие сертификатов качества.

В ассортимент продукции предприятия входят следующие наименования:

Средства индивидуальной защиты:

- средства защиты рук;
- средства защиты органов дыхания;
- средства защиты головы;
- средства защиты лица, глаз и слуха;

Спецодежда:

- специальная рабочая одежда;
- одежда для службы охраны;
- летняя одежда для рабочих и ИТР;
- утепленная, демисезонная рабочая одежда;
- трикотажная рабочая продукция;
- фартуки рабочие;
- халаты рабочие и униформа;
- рабочая обувь;

Прочие средства защиты:

- средства защиты от поражения электротоком;
- средства защиты от падения с высоты;

- мягкий инвентарь;

Хозтовары и швейная фурнитура.

В зависимости от спроса и потребностей заказчиков, предприятием разработан большой выбор моделей спецодежды для рабочих и ИТР для летнего, осеннее-весеннего и зимнего сезонов, в соответствии с ГОСТом.

Продукция производится из материалов, которые обеспечивают надежность, долговечность нашей продукции и гарантируют безопасность труда. Цены предлагаемой продукции соответствуют качеству, не уступающему импортным поставщикам. Предприятие изготавливает средства индивидуальной защиты рук для защиты от механических воздействий и истираний, кислот и щелочей, нефтепродуктов, пониженных и повышенных температур, брызг расплавленного металла.

Продукцию предприятия приобретают крупные металлургические, строительные и другие промышленные предприятия, а также медицинские учреждения. За все время деятельности предприятие зарекомендовало себя как качественный производитель и надежный поставщик своей продукции.

Предприятие является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.

Предприятие расположено по адресу; Узбекистан, Ташкентская область, Алмалык, 110100, ул. Амира Темура, 10.

Составе организационной структуры представлен на рисунке 1.

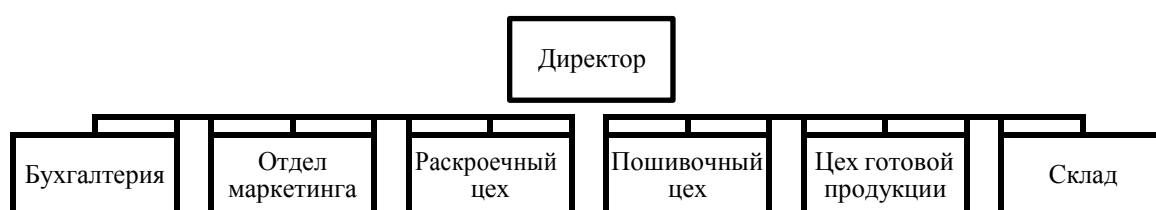


Рисунок 1 – Организационная структура предприятия

Функции управления предприятия осуществляет директор.

2.2. Анализ активов и пассивов предприятия

Для проведения предварительной оценки финансового состояния исследуемого предприятия требуется составить укрупненный баланс путем удаления отсутствующих строк отчетности и провести горизонтальный и вертикальный анализ баланса, что представлено в таблицах 2, 3 (Приложение 1, 2).

Таблица 2 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса предприятия

Показатель			Отклонение 2017-2016	
	2016	2017	Абсолютное, тыс. сум.	Относительное, %
АКТИВЫ				
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	820301	923177	102876	112,54
Финансовые вложения	5490	5490	0	100,00
Итого по разделу I	825791	928667	102876	112,46
II. Оборотные активы				
Запасы	1252038	1928718	676680	154,05
Дебиторская задолженность	672803	1824869	1152066	271,23
Финансовые вложения	404293	0	-404293	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	633995	667217	33222	105,24
Итого по разделу II	2963129	4420804	1457675	149,19
БАЛАНС	3788920	5349471	1560551	141,19
ПАССИВЫ				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	368269	629271	261002	170,87
Резервный капитал	111939	102637	-9302	91,69
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2420066	3809449	1389383	157,41
Итого по разделу III	2900274	4541357	1641083	156,58
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	320000	246154	-73846	76,92
Кредиторская задолженность	526860	561960	35100	106,66
Итого по разделу V	846860	808114	-38746	95,42
БАЛАНС	3747134	5349471	1602337	142,76

По результатам анализа можно сделать вывод, что внеоборотные активы предприятия за анализируемый период выросли на 102876 тыс. сум или на 12,46%. В составе внеоборотных активов находятся основные средства – они выросли на 12,54 % и финансовые вложения, которые за анализируемый период не изменились.

Оборотные активы предприятия за анализируемый период выросли на 1457675 тыс. сум в 2017 году. Основное изменение в составе оборотных активов произошло с дебиторской задолженностью – ее рост составил 171,23% в 2017 году. Общее увеличение дебиторской задолженности в 2016-2017 году составило 1152066 тыс. сум.

Запасы предприятия выросли на 54,05 % или на 676680 тыс. сум.

Денежные средства увеличились незначительно – их рост за анализируемый период составил 33222 тыс. сум. Рост денежных средств в балансе предприятия говорит о неэффективном использовании свободных денежных средств.

Что касается собственного капитала предприятия, то в данном разделе основные изменения произошли с прибылью, которая в 2016 году составляла 2420066 тыс. сум, но в дальнейшем произошло ее значительное увеличение и на конец 2017 года прибыль составила 3809449 тыс. сум, что на 1389383 тыс. сум больше показателя 2016 года. Значительно вырос и уставный капитал предприятия. В связи с этим собственный капитал компании вырос на 1641083 тыс. сум.

Долгосрочных обязательств в балансе предприятия не выделено.

Кредиторская задолженность за анализируемый период выросла на 35100 тыс. сум.

Валюта баланса предприятия за исследуемый период выросла на 1602337 тыс. сум, что является положительным фактом деятельности компании, баланс можно считать положительным, так как собственный капитал превышает заемный, и темпы роста собственного капитала значительно больше темпов роста заемного капитала.

В процессе проведения анализа также необходимо оценить структуру статей баланса, что представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Вертикальный анализ деятельности предприятия

Показатель	Удельный вес показателя, %	Удельный вес показателя, %	Изменение, % 2017-2016
АКТИВЫ			
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	21,65	17,26	-4,39
Финансовые вложения	0,14	0,10	-0,04
Итого по разделу I	21,79	17,36	-4,43
II. Оборотные активы			
Запасы	33,04	36,05	3,01
Дебиторская задолженность	17,76	34,11	16,36
Финансовые вложения	10,67	0,00	-10,67
Денежные средства и денежные эквиваленты	16,73	12,47	-4,26
Прочие оборотные активы	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	78,21	82,64	4,43
БАЛАНС	100,00	100,00	0,00
ПАССИВЫ			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	9,72	11,76	2,04
Резервный капитал	2,95	1,92	-1,04
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	63,87	71,21	7,34
Итого по разделу III	76,55	84,89	8,35
V. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	8,45	4,60	-3,84
Кредиторская задолженность	13,91	10,50	-3,40
Итого по разделу V	22,35	15,11	-7,24
БАЛАНС	100,00	100,00	-

Таким образом, проведенные расчеты позволяют сделать несколько выводов.

В составе активов компании основную долю занимают оборотные активы, среди которых велик удельный вес запасов – 33,04% в 2016 году и 36,05% в 2017 году. Как видим, удельный вес запасов увеличивается.

Дебиторская задолженность в общем удельном весе оборотных активов также значительно увеличилась – с 17,76% в 2016 году до 34,11% в 2017 году.

Основные средства в общем весе активов баланса на конец 2017 года занимают 17,26 %, что на 4,39 п.п. меньше, чем в 2016 году.

В составе пассивов баланса основную долю занимает собственный капитал – 76,55% в 2016 году и 84,89 % в 2017 году. Удельный вес кредиторской задолженности за анализируемый период практически не изменился.

2.3. Анализ финансовой устойчивости и деловой активности предприятия

Анализ ликвидности и платежеспособности выявляет наличие у компании собственных средств и то, насколько быстро и в каком объеме компания может расплатиться по своим долгам.

Для проведения анализа сведем статьи активов и пассивов баланса в таблицу 4, где группировка показателей проводится на основании их ликвидности – от наиболее ликвидных и срочных до трудно реализуемых и постоянных.

Таблица 4 – Анализ ликвидности баланса

Показатель	Сумма, тыс. сум		Изменение, тыс. сум 2017-2016
	2016	2017	
АКТИВЫ			
A1: Наиболее ликвидные активы	1038288	667217	371071
A2: Быстро реализуемые активы	1924841	3753587	-1828746
A3: Медленно реализуемые активы	0	0	0
A4: Трудно реализуемые активы	825791	928667	-102876
БАЛАНС	3788920	5349471	-1560551
ПАССИВЫ			
П1: Наиболее срочные обязательства	526860	561960	-35100
П2: Краткосрочные обязательства	320000	246154	73846
П3: Долгосрочные обязательства	0	0	0
П4: Постоянные пассивы	2900274	4541357	-1641083
БАЛАНС	3788920	5349471	-1560551

Для оценки условий ликвидности рассчитаем платежный излишек или недостаток (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ платежного излишка, недостатка

Платежный излишек (+), недостаток (-), на 31.12.2016, тыс. сум.	Платежный излишек (+), недостаток (-), на 31.12.2017, тыс. сум.	Отклонение 2017 к 2016	
		абсолютное, тыс. сум.	относительное, %
511428	105257	-406171	20,58
1604841	3507433	1902592	218,55
0	0	0	0
2074483	3612690	1538207	174,15

Как видим, представленные расчеты говорят о том, что баланс предприятия является ликвидным, так как все требуемые обязательства выполняются, а именно – на конец 2017 года наиболее ликвидные активы превышают величину наиболее срочных обязательств, быстро реализуемые активы больше краткосрочных обязательств постоянные пассивы превышают труднореализуемые активы.

Для дальнейшего анализа необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности, что представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	Нормативное значение	2016	2017	Отклонение 2017 к 2016	
				абсолютное	относительное, %
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	1,23	0,83	-0,40	67,34
Коэффициент критической ликвидности	$\geq (0,8-1,0)$	3,50	5,47	1,97	156,35
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	3,50	5,47	1,97	156,35

Представленные в таблице расчеты позволяют сделать следующие выводы:

- коэффициент абсолютной ликвидности предприятия превышает нормативное значение во всем анализируемом периоде, что говорит о способности предприятия оплачивать свою текущую задолженность имеющимися денежными средствами. Также в анализируемом периоде отмечено снижение показателя на 0,4 п.

- расчетный показатель коэффициента критической ликвидности в 2016-2017 году также значительно превышает нормативное значение, что говорит о способности предприятия покрывать свои обязательства в краткосрочном периоде. В течение анализируемого периода также было отмечено увеличение показателя.

- значение коэффициента текущей ликвидности определяет, насколько текущие активы могут покрыть краткосрочные обязательства, то есть наличие достаточного количества оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств. Рассчитанные значения коэффициента для предприятия в 2016-2017 году превышает нормативное значение, что характеризует наличие оборотных средств для оплаты обязательств.

- делая вывод о платежеспособности предприятия, можно сказать, что в 2016-2017 году она находится на высоком уровне, и на данный момент предприятие может полностью покрыть свои обязательства, однако высокие значения показателей ликвидности свидетельствуют о неэффективном использовании оборотных активов предприятия

В целях проведения дальнейшего анализа сведем необходимые данные в таблице 7 и рассчитаем уровень финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 7 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Значение по периодам		Отклонение 2017 к 2016	
	2016	2017	Абсолютное, тыс. сумм.	относительное, %
Оборотные активы	2963129	4420804	1457675	149,19
Краткосрочные обязательства	846860	808114	-38746	95,42

Продолжение таблицы 7

Собственные оборотные средства	2116269	3612690	1496421	170,71
Общая сумма запасов	1252038	1928718	676680	0,00
Излишек (+), недостаток (-) СОС	864231	1683972	819741	194,85
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
Излишек (+), недостаток (-) СДИ	864231	1683972	819741	194,85
Краткосрочные обязательства	846860	808114	-38746	95,42
Общие источники финансирования	846860	808114	-38746	95,42
Излишек (+), недостаток ОИЗ	1711091	2492086	780995	145,64
Показатель типа финансовой устойчивости	1;1;1	1;1;1		
Тип финансовой устойчивости	абсолютная	абсолютная		

Излишек собственных оборотных средств в 2016 году составлял 864231 тыс. сум, в 2017 году – 1683972 тыс. сум.

По собственному капиталу для формирования запасов и затрат был также отмечен излишек.

Излишек общих источников финансирования составил 1711091 тыс. сум в 2016 году и 249206 тыс. сум. в 2017 году

Таким образом, финансовое состояние предприятия можно оценить, как абсолютное.

Далее проведем расчет коэффициентов финансовой устойчивости и произведем трактовку полученных данных (таблица 8).

Таблица 8 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель	Нормативное значение	2016	2017	Изменение 2017-2016
Коэффициент автономии	$\geq 0,6$	0,77	0,85	0,08
Коэффициент финансовой устойчивости	$\leq 0,7$	0,77	0,85	0,08
Коэффициент финансирования		3,42	5,62	2,19
Коэффициент маневренности	$\geq (0,2-0,5)$	0,73	0,80	0,07
Коэффициент финансового левериджа		0,29	0,18	-0,11
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	≥ 1	0,71	0,82	0,10

Результаты, полученные в ходе расчетов, позволяют сделать следующие выводы:

- показатель коэффициента автономии определяет, какая доля собственных средств присутствует в общем объеме активов. На исследуемом предприятии коэффициент автономии превышает нормативное значение.

- коэффициент финансирования определяет, насколько деятельность предприятия обеспечивается собственными средствами. По результатам расчетов данного показателя можно сделать вывод, что в 2017 году финансирование предприятия увеличилось, компания полностью обеспечена собственными средствами.

- коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных оборотных средств используется для финансирования текущей деятельности, т.е. сколько собственного капитала направлено в оборотные активы. В данном случае в анализируемом периоде коэффициент маневренности также находится значительно выше нормы.

- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами в анализируемом периоде меньше нормативного значения и в настоящее время предприятие не располагает достаточным количеством собственных средств для покрытия потребностей в оборотных активах.

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что предприятие платежеспособно.

В процессе проведения дальнейшего анализа необходимо оценить деловую активность предприятия, что представлено в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ деловой активности

Показатель	Значение по периодам		Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
	2016	2017		
Коэффициент оборачиваемости активов	0,84	1,11	0,28	133,01
Продолжительность одного оборота активов, дни	430,64	323,76	-106,88	75,18
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,07	1,35	0,28	125,87
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	336,78	267,55	-69,23	79,44
Оборачиваемость дебиторской задолженности, коэффициент	4,71	3,26	-1,45	69,24
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	76,47	110,44	33,97	144,43
Оборачиваемость кредиторской задолженности, коэффициент	6,01	10,58	4,57	176,07
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	59,88	34,01	-25,87	56,80

Результаты проведенных расчетов позволяют сделать следующие выводы:

- коэффициент оборачиваемости активов за анализируемый период вырос на 0,28 оборота, что говорит о повышении эффективности использования имущества предприятия, это является положительным фактом деятельности. Также уменьшился показателя оборота в днях, то есть цикл производства, приносящий прибыль снизился на 106,9 дней.

- аналогичная ситуация произошла с оборачиваемостью оборотных активов: снизился период оборота на 69,23 дней и выросла эффективность использования оборотных средств на 0,28 оборота.

- дебиторская задолженность в 2017 году совершала 3,26 оборот, этот показатель определяет количество обращения дебиторской задолженности в деньги. По сравнению с аналогичным показателем 2016 года количество

оборотов упало на 1,45 и период оборота вырос на 33,97 дней, что является негативным фактом деятельности.

- значительно вырос показатель оборачиваемости кредиторской задолженности, то есть для оплаты полученных счетов в 2017 году потребовалось больше оборотов, чем в 2016 году.

Для проведения анализа составим таблицы состава и структуры отчета о финансовых результатах.

Таблица 10 – Анализ состава и структуры отчета о финансовых результатах

Показатели	2017, тыс. сум.	2016, тыс. сум.	Отклонение	
			(+/-)	%
Выручка	5948315	3167410	2780905	187,80
Себестоимость продаж	2419917	1751418	668499	138,17
Валовая прибыль (убыток)	3528398	1415992	2112406	249,18
Коммерческие расходы	0	0	0	0,00
Управленческие расходы	425849	287599	138250	48,07
Прибыль (убыток) от продаж	3102549	1128393	1974156	274,95
Доходы от участия в других организациях	197424	0	197424	0
Прочие доходы	197424	113041	84383	174,65
Прочие расходы	301360	123617	177743	243,79
Прибыль (убыток) до налогообложения	2997280	1117817	1879463	268,14
Чистая прибыль (убыток)	2695311	954366	1740945	282,42

Выручка от реализации продукции по отношению к уровню 2016 года выросла на 2780905 тыс. сум или на 87,8 %. Управленческие расходы предприятия за анализируемый период выросли на 138250 тыс. сум.

По результатам деятельности предприятия получило валовую прибыль в размере - в 2017 году 3528398 тыс. сум, что больше аналогичного показателя прошлого года на 2112406 тыс. сум.

Прочие доходы также изменились- их рост составил 84383 тыс. сум, прочие расходы выросли на 177743 тыс. сум.

Чистая прибыль предприятия за 2017 г. составил 2695311 тыс. сум. Полученный результат сложился больше аналогичного значения 2016 года на 1740945 тыс. сум.

Таким образом, можно сказать, что деятельность предприятия эффективна, так как по результатам деятельности выявлена прибыль.

Показатели рентабельности характеризуют прибыльность предприятия и определяются отношением прибыли к затратам, активам или выручке. Анализ основных показателей рентабельности представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ показателей рентабельности

	2016	2017	Абсолютное отклонение,
Рентабельность продаж	30,13	45,31	15,18
Рентабельность собственного капитала	32,91	59,35	26,44
Рентабельность активов	25,19	50,38	25,20
Рентабельность оборотных активов	32,21	60,97	28,76

Коэффициент рентабельности активов (рентабельность активов) определяется соотношением прибыли и активов и показывает, сколько прибыли принесла каждая денежная единица, вложенный в активы предприятия. Рентабельность активов в анализируемом периоде выросла на 25,2 пункта. Также отмечено и увеличение рентабельности оборотных активов и собственного капитала.

Динамика рентабельности предприятия представлена на рисунке 2.

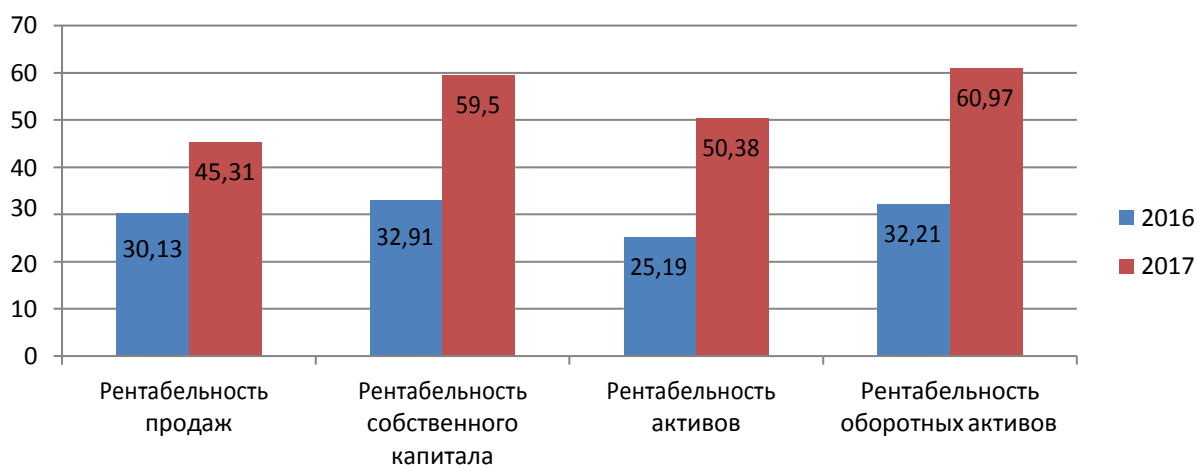


Рисунок 2 – Динамика показателей рентабельности

Коэффициент рентабельности продаж (рентабельность продаж) может быть определен отношением прибыли от продажи продукции или чистой прибыли к выручке от продажи продукции. Значение рентабельности продаж за анализируемый период также значительно увеличилось – на 15,18 п.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что деятельность предприятия эффективна, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности находятся выше пределов нормативных значений, показатели рентабельности отмечены тенденцией к росту.

2.4. Анализ себестоимости продукции

Анализ себестоимости продукции за несколько лет начинают с изучения общей оценки себестоимости продукции. Для этого рассчитываются цепные и базисные темпы роста, цепные и базисные абсолютные отклонения и среднегодовой темп прироста, которые указаны в таблице 12.

Таблица 12 – Оценка себестоимости продукции предприятия

Наименование показателей	2015	2016	2017
Полная себестоимость, тыс. сум	1625599	1751418	2419917
Цепные темпы роста, %	100	107,74	138,17
Базисные темпы роста, %	100	107,74	148,86
Абсолютные отклонения (цепные), тыс. сум	0	125819	668499
Абсолютные отклонения (базисные), тыс. сум	0	125819	794318
Среднегодовой темп прироста, %		7,74	143,52

Как видно из таблицы 12, полная себестоимость продукции увеличивалась на протяжении с 2015 по 2017 год. В 2017 году она составила 2419917 тыс. сум, что на 38,17 % больше, чем в 2016 году. Данная динамика изменения себестоимости продукции свидетельствует об увеличении условно-

постоянных затрат, таких, как материальные затраты, оплата труда, электроэнергия, рост затрат по основным средствам и других.

Структура затрат по экономическим элементам отражает материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость производства (через удельный вес заработной платы), характеризует уровень кооперирования производства, соотношение живого и овеществленного труда. Для этого составляется таблица 13, в которой будут рассмотрены эти показатели.

Таблица 13 – Анализ себестоимости по элементам затрат предприятия

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение	Темп роста
Материальные затраты, тыс. сум	780288	823166	1088963	308675	139,56
Затраты на оплату труда, тыс. сум	390144	490397	701776	311632	179,88
Отчисления на социальные нужды, тыс. сум	117043	147119	196497	79454	167,88
Амортизационные отчисления, тыс. сум	243840	262713	266191	22351	109,17
Прочие расходы, тыс. сум	94285	28023	166490	72206	176,58
Полная себестоимость, тыс. сум	1625599	1751418	2419917	794318	148,86

Как видно из таблицы 13, все показатели имеют тенденцию к увеличению на протяжении с 2015 года по 2017 год. Такой показатель как материальные затраты в 2017 году составляет 1088963 тыс. сум, что на 308675 тыс. сум. больше, чем в 2015 году. В свою очередь, темп роста этого показателя в 2017 году по отношению к 2015 году составляет 139,56 %.

Затраты на оплату труда также имеют тенденцию к увеличению = темп роста по этому показателю составляет 179,88 %. Также увеличиваются и отчисления на социальные нужды.

Прочие расходы также имели тенденцию к увеличению и в 2017 году они составляют 166490 тыс. сум, что на 72206 тыс. сум больше, чем в 2016 году.

По результатам анализа можно сделать вывод, что значительно всего выросли затрат на оплату труда сотрудников предприятия, а также прочие расходы, куда входят расходы на аренду зданий и помещений, транспортные расходы, расходы на содержание и обновление оборудования и пр. Необходимо стремиться к снижению этих затрат за счет внедрения новых технологий, менее материалоемких, новой техники, разработки новых схем мотивации работников.

3. Разработка рекомендации по совершенствованию деятельности ООО (NAZOKAT NON “D”)

3.1. Предложение мероприятий и рекомендации по совершенствованию деятельности

По результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия были сделаны выводы, что в исследуемом периоде наблюдаются следующие проблемы:

- рост дебиторской задолженности;
- снижение коэффициента абсолютной ликвидности.

Главным фактором, увеличивающим абсолютную ликвидность, является своевременное и равномерное погашение дебиторской задолженности.

В рыночной экономике присутствует высокая конкуренция, поэтому предприятия соглашаются на отсрочку оплаты товара или услуги, в результате чего образуется дебиторская задолженность. У многих предприятий возникает проблема ликвидности дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность включает в себя несколько проблем:

- оптимальный объём;
- оборачиваемость;
- вероятность возврата задолженности.

Для решения этих проблем необходимо управление дебиторской задолженностью, которая, в свою очередь, влияет на финансовое положение предприятия. В управление дебиторской задолженностью входят следующие функции: организации, планирования, мотивации, а также стимулирования и контроля.

Дебиторская задолженность попадает под влияние многих факторов. К этим факторам относятся:

- экономические условия развития;

- политическая обстановка как внутри страны, так и за её пределами;
- квалификация персонала;
- кредитная политика предприятия.

Важным элементом в анализе дебиторской задолженности является средний срок оплаты дебиторской задолженности в днях. Средний срок оплаты дебиторской задолженности показывает среднее число дней, которое требуется для взыскания задолженности.

Для того чтобы оценить уровень дебиторской задолженности проводится анализ дебиторской задолженности за предыдущий период. Он включает коммерческий кредит, который предоставляется покупателям в товарной форме в виде отсрочки платежа, и потребительский кредит, который предоставляется конечному потребителю товаров и услуг. В первую очередь необходимо рассчитать чистую реализационную стоимость текущей дебиторской задолженности, то есть сумма долгов за товары и услуги за вычетом суммы сомнительных долгов. Далее оценивается уровень дебиторской задолженности за предыдущий период и его динамика. Затем находят средний период возврата дебиторской задолженности. После этого оценивается состав дебиторской задолженности по срокам ее возврата. В итоге, оценивается эффект, полученный от инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

Предприятие самостоятельно выбирает кредитную политику по отношению к покупателям. Она позволяет определить формы осуществления реализованной продукции в кредит. Кредитная политика имеет следующие типы: консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный тип кредитной политики ориентирован на уменьшение риска за счёт снижения круга покупателей повышенного риска. Условия данного типа кредитной политики:

- минимизация сроков;
- минимизация размера;
- ужесточение условий предоставления кредита;

- повышение стоимости;
- жесткие процедуры взыскания.

Умеренный тип кредитной политики направлен на средние условия, в том числе на средний уровень риска. Агрессивный тип кредитной политики подразумевает извлечение максимальной прибыли за счет дебиторской задолженности. Данная политика ориентирована на более рисковую группу покупателей и включает следующие условия:

- увеличение срока кредита;
- увеличение размера кредита;
- снижение стоимости кредита.

Система работы с должниками предполагает реализацию нескольких мероприятий: мониторинг задолженности, предупреждение и снижение задолженности в досудебном порядке, взыскание задолженности через суд. При хорошо налаженной системной работе с должниками организация может эффективно возвращать задолженность потребителей. Главное внимание при этом следует уделять снижению и предупреждению задолженности, которая возникла относительно недавно, так как долгосрочную задолженность взыскать гораздо сложнее. При управлении дебиторской задолженностью большое значение приобретает процесс формирования информации и обеспечения ее достоверности.

Основные направления работы с дебиторской задолженностью:

- разработка схемы и регламентов взаимодействия подразделений на всех этапах управления дебиторской задолженностью, разработка системы мотивации;
- формирование системы отчетности по контролю за уровнем дебиторской задолженностью;
- информационная система и автоматизация процесса;
- оценка применения альтернативных инструментов: факторинг, страхование дебиторской задолженности, услуги коллекторов и другие финансовые инструменты;

- достижение результатов при внедрении кредитной политики;
- определение оптимального уровня дебиторской задолженности и ее влияние на финансовые результаты компании;
- увеличение продаж за счет торгового кредита;
- повышение контроля оттока/поступления денежных средств;
- оперативное управление кредитными рисками и повышение качества оценки контрагентов;
- повышение прозрачности используемой информации для принятия решений;
- ускорение получения денежных средств;
- закрепление полномочий и ответственности участников процесса управления дебиторской задолженностью на всех этапах;
- снижение уровня плохих долгов;
- повышение качества клиентского обслуживания и привлечение новых клиентов.

Отразим алгоритм управления дебиторской задолженностью для ООО (NAZOKAT NON “D”):

- ежедневно формируется отчет «Взаиморасчеты с покупателями в разрезе бухгалтерских накладных» и анализ неоплаченных в срок накладных.

Результат: выявление отгрузок с просроченным сроком оплаты.

- проверка наличия встречного долга по данным бухгалтерского или управленческого учета: если встречные обязательства больше или равны долгу, то дальнейшее рассмотрение отложить до еженедельного совещания по дебиторской задолженности; если сумма встречного долга меньше просроченной дебиторской задолженности, то переход к следующему шагу.

Результат: принятие решения о необходимости дальнейшего анализа просроченной дебиторской задолженности.

- ежедневно направлять письмо ответственному по договору менеджеру с копией отчета по просроченной дебиторской задолженности по вновь появившимся просроченным долгам с запросом информации по

причинам возникновения. Еженедельно направлять отчет по просроченной дебиторской задолженности по реализации прочих материалов и услуг директорам по направлениям. Результат: письменный запрос отправлен менеджеру по продажам или директору направления.

- позвонить контрагенту и выяснить причину задержки платежей и планируемый срок закрытия просроченной дебиторской задолженности. Результат: информация о причине задержки платежа и плановых сроках закрытия просроченной дебиторской задолженности.

- в случае если причина задержки платежей - в неправильно оформленных документах, запросить по электронной почте корректный пакет документов у руководителя цеха отгрузки и известить по электронной почте финансового контролера о сумме неправильно оформленных документов. Результат: запрос на предоставление корректного пакета документов.

- на основании информации о причинах задержки платежа, сумме просроченной дебиторской задолженности, истории платежей и задолженности по периодам принять решение о приостановлении отгрузок в адрес контрагента. Результат: принятие решения о приостановлении отгрузок.

- внести запись в СТОП-лист в автоматизированную систему с фиксацией запрета отгрузок и известить по электронной почте ответственного по договору о приостановлении отгрузок и расчетов с данным контрагентом. Результат: запрет отгрузок и оплат контрагенту.

- проведение еженедельного заседания. Результат: план мероприятий по взысканию просроченной дебиторской задолженности, представление о списании безнадежной дебиторской задолженности в учете (решения: утверждение плана по сбору просроченной дебиторской задолженности, оценка контрагента на предмет экономической устойчивости, вынесение запрета на отгрузки контрагенту, подача заявления в суд, представление на списание безнадежной дебиторской задолженности).

- рассчитать сумму резерва по сомнительным долгам в соответствии с утвержденной методикой. Результат: расчет резерва по сомнительным долгам.

- провести сверку расчетов: сформировать акт сверки, направить по электронной почте акт сверки контрагенту, получить обратную связь от контрагента, устранить все неточности расчетов, подписать сверенный акт и отправить его скан-копию по электронной почте, получить со стороны контрагента акт сверки в электронной или бумажной версии. Результат: подписанный акт сверки расчетов.

- на основе данных от финансового контролера провести резерв по сомнительным долгам. Результат: данные по дебиторской задолженности приведены в актуальное состояние.

- в соответствии с планом мероприятий по взысканию просроченной дебиторской задолженности осуществлять регулярные звонки контрагенту с напоминанием о просроченной дебиторской задолженности и уточнением срока закрытия. Результат: отчет о звонках.

- по решению совещания по дебиторской задолженности подготовить и направить контрагенту претензионное письмо по электронной почте с обязательной копией финансовому контролеру. Результат: направленное по электронной почте претензионное письмо.

- на еженедельных совещаниях по дебиторской задолженности и по решению общего собрания служба безопасности должна провести поиск информации по контрагенту и оценить возможность взыскания денежных средств по суду и довести до общего собрания информацию к следующему совещанию по дебиторской задолженности. Результат: оценка возможности взыскания денежных средств.

- в случае наличия возможности взыскания денежных средств по суду общим решением собрания по дебиторской задолженности принимается решение о подаче искового заявления в суд (собираются необходимые документы для подтверждения суммы долга, подается исковое заявление, даются разъяснения в суде, добиваются принятия положительного решения по иску). Результат: получение решения о взыскании долга.

- в случае принятия положительного решения арбитражным судом следует получить исполнительный лист и передать в службу безопасности.

Результат: исполнительный лист.

- провести мероприятия по взысканию денежных средств по исполнительному листу. Результат: проведены мероприятия по получению денежных средств.

- не реже, чем раз в полгода, проводить оценку возможности взыскания денежных средств и представлять информацию на совещании по дебиторской задолженности. Результат: оценка возможности получения денежных средств.

- в случае получения информации от службы безопасности о невозможности взыскания денежных средств с контрагента на общем собрании по дебиторской задолженности принимается решение о признании долга безнадежным, начисление бухгалтерии 100%-й суммы долга в резерв по безнадежной дебиторской задолженности в учете. Результат: начисленный 100%-й резерв по безнадежной дебиторской задолженности.

- списание безнадежной дебиторской задолженности в бухгалтерском учете при невыполнении одного из следующих условий: истек установленный срок исковой давности на основании акта государственного органа или ликвидации организации, невозможность взыскания подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя. Результат: списание безнадежной дебиторской задолженности.

Также для ООО (NAZOKAT NON “D”) можно предложить страхование дебиторской задолженности – это инструмент защиты и развития бизнеса по принципу 3 в 1: бизнес-информация о российских и зарубежных компаниях, финансовый анализ и оценка кредитных рисков дебиторов; взыскание дебиторской задолженности; компенсация понесенных убытков вследствие неоплаты долга покупателями.

Для оценки эффективности работы инструмента страхования дебиторской задолженности рассмотрим два варианта взыскания просроченной задолженности. В первом случае компания взыскивает

задолженность своими силами, а во втором - использует страхование дебиторской задолженности.

К примеру, ООО (NAZOKAT NON “D”) отгружает продукцию на компанию-дебитора в 1 млн. сум, дебитор не платит вовремя - начинаются судебные тяжбы, уровень инфляции в годовом выражении возьмем за 5,4% в 2016г.:

С момента подачи иска в суд и истребования задолженности проходит 11 мес., издержки на ведение дела предположительно составят 50 тыс. сум, итого:

Инфляция за 11 мес. = $1\,000\,000 \text{ сум} * 0,054 * 11/12 = 49500 \text{ сум}$, убыток с учетом инфляции и с затратами на взыскание составит более 99 тыс. сум.

В случае застрахованной поставки товара страхователь получает выплату 90% через 5 мес., издержки на ведение дела ложатся на страховщика, с учетом инфляции, итого:

Страховая выплата = $900\,000 \text{ руб.} - 900\,000 \text{ сум} * 0,054 * 5/12 = 879\,750 \text{ сум}$.

С учетом взыскания полностью долга через 11 мес. страхователь получает оставшиеся 10% от 1 млн. сум с учетом инфляции – 95050 сум.

Страховая премия составляет 1,2% от застрахованного объема продаж:

$$1000000 * 1,2\% = 12000 \text{ сум}$$

$$\text{Убыток} = 1\,000\,000 \text{ сум} - 879\,750 \text{ сум} - 95050 \text{ сум} + 12000 = 37200 \text{ руб.}$$

Эффективность данного механизма определяется снижением дебиторской задолженности предприятия, что, в свою очередь, положительно повлияет на финансовое состояние предприятия

3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Суммируя приведенные выше рекомендации, ООО (NAZOKAT NON “D”) следует внедрить страхование дебиторской задолженности, позволяющее снизить убытки и повысить ликвидность предприятия.

При внедрении приведенных мероприятий бухгалтерский баланс предприятия будет выглядеть следующим образом:

Таблица 14 – Прогнозный баланс

Показатель	Отчетный, тыс. сум.	Прогнозный, тыс. сум.	Изменение, тыс. сум.
Внеоборотные активы	928667	928667	0
Оборотные активы	4420804	4194994	-225810
Баланс	5349471	5123661	-225810
Капитал и резервы	4541357	4541357	0
Долгосрочные обязательства	0	0	0
Краткосрочные обязательства	808114	582304	-225810
Баланс	5349471	5123661	-225810

В таблице 15 приведены экономические показатели, на которых отразились предложенные мероприятия.

Таблица 15 – Показатели эффективности предложенных мероприятий

Показатель	Значение		Изменение
	2017	Прогноз	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,83	1,15	0,32
Коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности	5,47	7,20	1,73
Коэффициент текущей ликвидности ё	5,47	7,20	1,73

Таким образом, предложенные меры поднимут эффективность финансово-хозяйственной деятельности и рекомендуются к внедрению в ООО (NAZOKAT NON “D”).

4. Социальная ответственность

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студент	ФИО
Д-3Б4А1	Рахманова Наргиза Раджабовна

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.03.01 Экономика
Уровень образования	Бакалавриат		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	Описание рабочего места сотрудника ООО (NAZOKAT NON “D”) города Алмалыка на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлено местное и общее освещение, кондиционеры, электромагнитные поля на низком уровне, метеоусловия в норме. - опасных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлена пожарная сигнализация, имеется запасной выход. Рабочее место оборудовано в соответствии с нормами техники безопасности.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	- Трудовой кодекс Республики Узбекистан; - Законодательство РУз в сфере защиты прав трудящихся и окружающей среды.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. Основные направления социальной ответственности предприятия 2. Стейкхолдеры предприятия по социальной ответственности 3. Социальные программы предприятия 4. Затраты на проведение социальных программ предприятия

2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	1. Основные социальные программы предприятия 2. Структура социальных программ предприятия 3. Затраты на проведение социальных программ
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	Разработка программы социальной ответственности для ООО (NAZOKAT NON "D")
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Табличные данные

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н.		12.02.2019г.

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4А1	Рахманова Наргиза Раджабовна		

1. Социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность это система добровольных взаимоотношений между сотрудниками, руководителем и обществом, которая направлена на совершенствование социально-трудовых отношений, социальную стабильность.

С первых дней независимости в Узбекистане особое внимание уделяется вопросам социальной защиты граждан. Не случайно осуществление сильной социальной политики легло в основу национальной модели рыночных реформ в Узбекистане, как один из пяти принципов развития государства.

Социальная политика является очень важной составляющей всей деятельности ООО (NAZOKAT NON “D”), именно социальной политике должно уделяться большое внимание. Для работников предприятия предоставляются льготы, определенные коллективным договором, предоставляется очередной трудовой отпуск, выплачиваются различные пособия и компенсации.

В соответствии с выбранной миссией, стратегия предприятия - добиться процветания предприятия посредством наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов. При этом основным ресурсом предприятие считает собственный персонал.

С момента своего основания, в настоящее время и в перспективе предприятие считает себя социально ответственным.

ООО (NAZOKAT NON “D”) уже более 10 лет производит и поставляет спецодежду и средства индивидуальной защиты для работников металлургической, химической, нефтяной отраслей промышленности и медицины, а также широкий ассортимент продукции для работников любых сфер деятельности. Продукция изготавливается из материалов импортного и местного происхождения, имеющих специальные защитные свойства и наличие сертификатов качества. Основные преимущества предприятия от

проведения политики социальной ответственности заключаются в следующем:

- доверие персонала;
- доверие инвесторов;
- сохранение экологии;
- доверие местного населения;
- экономия на налоговых платежах.

Основными направлениями социальной ответственности ООО (NAZOKAT NON “D”) являются:

- Забота о собственном персонале и их семьях.
- Забота о качестве производимой продукции.
- Забота об окружающей среде.

Исходя из выбранных целей, для их достижения, ООО (NAZOKAT NON “D”) выделяет следующие внутренние ценности, которые желает видеть у своих сотрудников:

- Эффективность - стабильное достижение максимальных результатов во всем, что мы делаем.
- Профессионализм - система устремлений и ценностных ориентации, которая составляет смысл нашего труда для блага общества.
- Справедливость - вознаграждение за труд в соответствии с достигнутыми результатами и равные условия для профессионального роста.
- Доверие - равные изначальные возможности, объединенные с делегирование полномочий сотрудникам и их ответственность в принятии реализации решений.
- Честность - правило в отношениях и предоставлении информации, необходимое для установления атмосферы доверия к нашей работе.

- Ответственность - способность противостоять тому, что мы не приемлем, а также брать личную ответственность за последствия собственных решений.

ООО (NAZOKAT NON “D”) реализует внутренние программы для персонала: поддержки молодых специалистов, образовательные программы, направленные на рост уровня квалификации персонала, программы, обеспечивающие достойные условия труда сотрудникам.

ООО (NAZOKAT NON “D”) стремится предупреждать потенциальные корпоративные конфликты, а также урегулировать возникшие корпоративные конфликты как можно раньше, т.к. это позволяет защитить права и законные интересы акционеров и обеспечить собственные имущественные интересы и деловую репутацию.

В процессе урегулирования корпоративного конфликта ООО (NAZOKAT NON “D”) руководствуется действующим законодательством и соответствующими внутренними документами.

Параметры КСО:

ООО (NAZOKAT NON “D”) осознает свою ответственность перед государством в связи со значимостью и спецификой деятельности, строго следуют требованиям законодательства Республики Узбекистан, стремятся быть образцом в выполнении правовых и этических обязательств в отношении государства.

ООО (NAZOKAT NON “D”) строит устойчивые и конструктивные взаимоотношения с федеральными, региональными и муниципальными органами власти на принципах ответственности, добросовестности и независимости.

ООО (NAZOKAT NON “D”) видит свою социальную ответственность перед государством в том, чтобы:

- добросовестно выплачивать налоги и сборы, установленные законом
- соблюдать законы и нормативные акты, имеющие отношение к деятельности.

- не пытаться ненадлежащим образом влиять на решения государственных органов и учреждений
- использовать прозрачные процедуры взаимодействия с государственными органами, учреждениями, должностными лицами и предприятиями, принадлежащими или контролируруемыми государством.

Стабильность заработной платы

Системы оплаты труда, включая размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования, устанавливаются коллективными договорами, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством Республики Узбекистан и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Индексация заработной платы производится в порядке, установленном коллективным договором, локальными нормативными актами.

Заработная плата работникам предприятия выплачивается не реже, чем каждые полмесяца в дни, установленные коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка, трудовым договором.

В случае задержки выплаты заработной платы в установленные сроки работодатели несут ответственность в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

Поддержание социально значимой заработной платы.

Месячная заработная плата работника предприятия полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного на федеральном уровне.

В соответствии с вышеприведенными данными, прямыми и косвенными стейкхолдерами социальной ответственности ООО (NAZOKAT NON “D”) являются следующие (таблица 16).

Таблица 16 – Прямые и косвенные стейкхолдеры

Прямые	Косвенные
Сотрудники предприятия и их семьи Клиенты и поставщики предприятия	Жители региона Предприятия природоохранной сферы

Социальная активность предприятия проводится на основании разработанных программ, которые направлены на повышение эффективной социальной деятельности предприятия.

В таблице 17 представим содержание и состав программ социальной ответственности (таблица 17).

Таблица 17 – Содержание социальных программ предприятия

Программа	Элементы программы	Стейкхолдеры	Сроки программы
Обучение и развитие персонала предприятия	Обучение сотрудников как с отрывом от производства, так и без него	Сотрудники предприятия	Действует на протяжении финансового года
Организация и осуществление культурной жизни сотрудников предприятия и их семей	Проведение и финансирование различных мероприятий	Сотрудники предприятия и их семьи	Действует на протяжении финансового года
Проведение природоохранных мероприятий	Вложение финансовых средств в модернизацию производства	Население региона	Действует на протяжении финансового года

Таким образом, предприятие реализует множество программ социальной ответственности.

Таблица 18 – Затраты на проведение программ социальной ответственности предприятия

Направления программ	Затраты на проведение программ, тыс. сум			Динамика изменений тыс. сум
	2015	2016	2017	
Обучение и развитие персонала предприятия	6518	6612	6705	187

Организация и осуществление культурной жизни сотрудников предприятия и их семей	22670	25104	24606	1936
Проведение природоохранных мероприятий	10582	10600	10956	374
Итого	39770	42316	42267	2497

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что с каждым годом предприятие увеличивает финансирование программ социальной ответственности. Финансирование программ осуществляется как за счет чистой прибыли предприятия, так и за счет себестоимости выпускаемой продукции.

Можно сделать вывод, что социальная политика предприятия и проводимые мероприятия соответствуют стратегическим целям и миссии компании.

Основная деятельность ООО (NAZOKAT NON “D”) в сфере социальной ответственности направлена на прямых стейкхолдеров – персонал компании.

В результате проведения мероприятий и осуществления социальной политики предприятие получает благополучие сотрудников предприятия, снижение налогового бремени, повышение корпоративного имиджа.

Рабочая сила предприятия – наш основной потенциал. ООО (NAZOKAT NON “D”) для каждого из своих сотрудников создает такую благоприятную атмосферу, что именно она привлекает в наше предприятие особо профессиональных сотрудников, увеличивая и развивая их мотивацию. Рабочая атмосфера возникает благодаря механизму управления, основной политикой которого является соблюдение прав сотрудников, безопасность и здоровье, возможности карьерного роста, этические нормы и профессионализм. Это в свою очередь говорит о правильном развитии деятельности Корпоративной Социальной Ответственности. ООО (NAZOKAT NON “D”) берет на себя ответственность за формирование благоприятной рабочей атмосферы, главной ценностью которой является

улучшение качества жизни сотрудников. Компания признает права желающих трудиться на благо предприятия на территории завода и в офисах, в независимости от пола, возраста, религиозных взглядов, семейного положения и образования.

Большая часть коллектива – это квалифицированные специалисты, отличающиеся ответственностью, добрым нравом, большим трудовым потенциалом и результативностью. Успех ООО (NAZOKAT NON “D”) основан на отличных результатах работы сотрудников предприятия. Успешное развитие предприятия – результат высокого уровня деятельности работников. Максимально уделяя внимание контролю за безопасностью и спокойствием работников, по возможности защищая их от несчастных случаев во время рабочего процесса, ООО (NAZOKAT NON “D”) точно выполняет все требования Кодекса Здравоохранения, Безопасности и Охраны окружающей среды.

Политика работы ООО (NAZOKAT NON “D”) основывается на максимальной безвредности по отношению к окружающей среде, что является непрекословным требованием Корпоративной Социальной Ответственности. Эту политику мы распространяем не только среди наших работников, но и среди клиентов и сотрудничающих с нами компаний. Мы опустили до минимума использование природных ресурсов в процессе нашей работы. Процессе производства экологически натурального и чистого продукта ООО (NAZOKAT NON “D”) осуществляющийся по всем существующим нормам и стандартам, а также на фоне выполнения Корпоративной Социальной Ответственности успел заработать положительную оценку со стороны общественности. Такой вид деятельности успешно проявляет себя абсолютно во всех областях. Таким образом ООО (NAZOKAT NON “D”) зарекомендовывает себя как приносящая пользу обществу компания.

Для повышения эффективности социальной политики можно рекомендовать поддержание высокого уровня социальных обязательств и в

перспективе.

Заключение

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это экономическая категория, характеризующая обеспеченность хозяйствующего субъекта финансовыми ресурсами, необходимых для его стабильного функционирования и развития, целесообразность их размещения, интенсивность и эффективность использования, а также устойчивость положения на рынке.

Целью анализа финансового состояния является объективная оценка использования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения, а также улучшение отношений между хозяйствующим субъектом и внешними финансовыми, кредитными органами.

В качестве информационного обеспечения анализа финансового состояния предприятия должна использоваться информация о внешней и внутренней среде организации, формируемая на основе бухгалтерской и управленческой отчетности, а также других источников информации. Информация об экономических процессах и ресурсах, регистрируемая и сохраняемая в учете, сама по себе не является аналитической и требует соответствующего преобразования, сравнения с нормативно-плановой, чтобы быть полезной пользователям.

Таким образом, анализ финансового состояния играет важную роль, в управлении предприятием. Финансовое состояние предприятия - это сложная экономическая категория, которая характеризуется наличием и размещением финансовых ресурсов предприятия, необходимых для осуществления всех видов его деятельности, создавая возможности расширения и экономического роста.

ООО (NAZOKAT NON “D”) уже более 10 лет производит и поставляет спецодежду и средства индивидуальной защиты для работников металлургической, химической, нефтяной отраслей

промышленности и медицины, а также широкий ассортимент продукции для работников любых сфер деятельности. Продукция изготавливается из материалов импортного и местного происхождения, имеющих специальные защитные свойства и наличие сертификатов качества.

По результатам анализа можно сделать вывод, что внеоборотные активы предприятия за анализируемый период выросли на 102876 тыс. сум или на 12,46%.

Валюта баланса предприятия за исследуемый период выросла на 1602337 тыс. сум, что является положительным фактом деятельности компании, баланс можно считать положительным, так как собственный капитал превышает заемный, и темпы роста собственного капитала значительно больше темпов роста заемного капитала.

В составе активов компании основную долю занимают оборотные активы, среди которых велик удельный вес запасов -33,04% в 2016 году и 36,05% в 2017 году. Как видим, удельный вес запасов увеличивается.

Представленные расчеты говорят о том, что баланс предприятия является ликвидным, так как все требуемые обязательства выполняются, а именно - на конец 2017 года наиболее ликвидные активы превышают величину наиболее срочных обязательств, быстро реализуемые активы больше краткосрочных обязательств, постоянные пассивы превышают труднореализуемые активы.

Делая вывод о платежеспособности предприятия, можно сказать, что в 2016-2017 году она находится на высоком уровне, и на данный момент предприятие может полностью покрыть свои обязательства, однако высокие значения показателей ликвидности свидетельствуют о неэффективном использовании оборотных активов предприятия.

По результатам исследования можно сделать вывод, что деятельность предприятия эффективна, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности находятся выше пределов нормативных значений, показатели рентабельности отмечены тенденцией к росту.

По результатам анализа можно сделать вывод, что значительнее всего выросли затраты на оплату труда сотрудников предприятия, а также прочие расходы, куда входят расходы на аренду зданий и помещений, транспортные расходы, расходы на содержание и обновление оборудования и пр.

По результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия были сделаны выводы, что в исследуемом периоде наблюдаются следующие проблемы:

- рост дебиторской задолженности;
- снижение коэффициента абсолютной ликвидности.

Для оптимизации финансово-хозяйственной деятельности ООО (NAZOKAT NON "D") были предложены мероприятия и рассчитана их эффективность.

Список использованных источников

1. Не может быть квалифицированных кадров без конкурентоспособной отрасли: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roslegprom.ru/go/viewarticle/id=1727?printer=1> (дата обращения 21.04.2018).
2. Егорова А.О., Поляков М.А. Легкая промышленность в России: состояние, проблемы // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №10-2 (63-2). – С. 87-89
3. Легкая промышленность: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/manufacture/00072790_0.html (дата обращения: 16.04.2018).
4. Легкая промышленность: с нуля до максимума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pv.uz/uz/25638> (дата обращения: 16.04.2018).
5. Обзор легкой промышленности России. Группа ИНЭК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inec.ru/documents/legprom-rus.pdf> (дата обращения: 16.04.2018)
6. Хен А.Э. Новые позиции Республики Узбекистан на мировом текстильном рынке // Молодой ученый. – 2016. – №17. – С. 485-489.
7. Маджидов А.А., Азимова Ф.П., Худайбердиева И. Об инвестиционном и экспортном потенциале текстильной промышленности Узбекистана // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 655-658.
8. Шакирова Ф.Б. Развитие экономики Узбекистана на основе инновационной деятельности // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3 (55). – С. 15-18
9. Производители текстиля получили налоговые и таможенные льготы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.uz/news/proizvoditeli-tekstilya-poluchili> (дата обращения: 16.04.2018).

10. Султанов А.А. Организационно-экономические механизмы управления диверсификацией производства на предприятиях текстильной промышленности / Проблемы современной экономики. – 2017. – N 1 (61). – С. 218.

11. Текущее состояние и перспективы развития легкой промышленности в России: докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1-4 апр. 2014 г. / В.В. Радаев (рук. исслед. кол.), В.Н. Данилина, З.В. Котельникова, Е.А. Назарбаева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. 333 с.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2014/04/03/1317875596/Radaev-text.pdf> (дата обращения: 16.04.2018).

12. Климова Н.В., Мелкумян А.Э. Импортзамещение в швейной отрасли России // Фундаментальные исследования. – 2015. – №2-24. – С. 5445-5448.

13. Мелкумян А.Э., Климова Н.В. Современное состояние и тенденции развития предприятий легкой промышленности на основе воспроизводства и модернизации основных средств // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – №6. – С. 324-328

14. Климова Н. В., Мелкумян А. Э. Развитие швейных предприятий России на основе модернизации производства // Фундаментальные исследования. – 2015. – №2-9. – С.1947-1953.

15. Жуков Ю.В. Итоги работы легкой промышленности России в 2013 г. // Швейная промышленность. – 2014. – №1. – С.6.

16. Легкая промышленность: влияние кризиса на отрасль: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/research/562949967492048.shtml#tables> (дата обращения: 16.04.2018).

17. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roslegprom.ru/Go/ViewArticle/id=1692>(дата обращения: 16.04.2018).

18. Алдабаева М.С. Особенности развития легкой промышленности России в условиях кризиса. // Взаимодействие финансового и реального сектора экономики в контексте становления экономики знаний. Сборник статей Международной научно- практической конференции. – 2017. – С. 8-11.

19. Эгамов Б.Н. Региональные особенности промышленной политики в Узбекистане //Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 6. – С. 245-248

20. Указ Президента Республики Узбекистан от 4.03.15 Программа мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации экономики на 2015-2019 годы / Концепция развития легкой промышленности Республики Узбекистан на 2015-2020 годы, разработанная ГАК «Узбекенгилсаноат» совместно с Министерством экономики, Министерством внешних экономических связей, инвестиции и торговли Узбекистана.

21. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: уч. пос. / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 528 с.

22. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / под ред. В. И. Стражева. – 4-е изд., доп. и перераб. – Минск: Высшая школа, – 2015. – 587 с.

23. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: уч-к. – М.: Проспект, 2015. – С. 240.

24. Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия: уч. пос. – изд. 2-е, перераб, и доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 2016. – 140 с.

25. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании кабинета министров, посвященном итогам

социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год.

26. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина; под ред. А.В. Сидоровича. – М.: Изд-во «ДИС», – 2014. – 325 с

27. Бузова И.А. Коммерческая оценка инвестиций. – СПб.: Питер, 2013. – 432 с.

28. Бухгалтерский учет, анализ и аудит. – 3-е изд., стер. – М.: КноРус, 2012. – 412 с.

29. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2012. – 586 с.

30. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 139 с.

31. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной и Пласковой Н.С. – М.: ПРИОР, 2011. – 96 с.

32. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Москва: Дело и Сервис, 2015. – 160 с.

33. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2013. – 216 с

34. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко – М.: Экзамен, – 2015. – 378 с.

35. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие / Панкова С.В., Андреева Т.В., Романова Т.В. – М.: ИЦ ПРИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 165 с.

36. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 7-е издание – Минск: Новое знание, 2012. – 607 с.

37. Сиридонов П.П. Анализ бухгалтерского баланса. – М.: Лаборатория книги, 2013. – 152 с.

38. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: учеб. для магистров / под ред. А. З. Бобылевой. – М.: Юрайт, 2012. – 903 с.
39. Шангин А.Р. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: Лаборатория книги, 2013. – 128 с.
40. Шеремет А.Д., Баканов М.И. Теория экономического анализа. – М., 2012. – 416 с.
41. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 542 с.
42. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 480 с.
43. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 208 с.

