

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Финансовая отчетность как инструмент управления предприятием УДК 658.14:657.6

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А51	Баярхуу Батсурен		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Жданова.А.Б	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень,звание	Подпись	Дата
доцент	Черепанова.Н.В	к.филос.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Т. В			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Видяев И. Г.	к.э.н.		

Томск – 2019

**Запланированные результаты обучения по программе
38.03.02 Менеджмент**

Код	Результат обучения
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P1	Применять гуманитарные и естественно-научные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
P2	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
P3	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
P4	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
P5	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
P6	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типов рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию
P7	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
P8	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
<i>Универсальные компетенции</i>	
P9	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
P10	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности
P11	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации

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

Школа инженерного предпринимательства
 Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:
 Руководитель ООП
 _____ Видяев И. Г.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3А51	Баярхуу Батсурен

Тема работы:

Финансовая отчетность как инструмент управления предприятием
--

Утверждена приказом директора (дата, номер)	
---	--

Срок сдачи студентом выполненной работы:	
--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p>Исходные данные к работе <i>(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.).</i></p>	<p>Объект исследование: является отчетность АО “Тайхар”, составления финансовая отчетность Финансовые отчеты за период 2017-2018гг Учебная литература, научные статьи по теме исследования</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в</i></p>	<p>1. Понятие, и задачи анализа финансового состояния предприятия по данным финансовой отчетности 2. Информационная база анализа финансового состояния предприятия по</p>

<i>рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	<p>данным финансовой отчетности</p> <p>3. Методы анализа финансовой отчетности</p> <p>4. Бенчмаркинг и финансовая стратегия</p> <p>5. Финансовый анализ АО “Тайхар”</p> <p>6. Финансовый анализ сравнения с предприятием АО “Говь”</p> <p>7. Применение бенчмаркинга для формирования финансовой стратегии АО Тайхар</p>
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	<p>Рисунок 1- Этапы бенчмаркинга</p> <p>Рисунок 2-Организационная структура АО “Тайхар”</p> <p>Рисунок 3 – Сравнение выручки</p> <p>Рисунок 4 – Динамика доля выручка сравнение с другими предприятиями</p> <p>Таблица1 – Информация о наиболее значимых предприятиях Монголии по производству кашемира».</p> <p>Таблица 2- Swot анализ АО “Тайхар”</p> <p>Таблица 3 - Анализ динамики и структуры отчета о финансовом положении (баланса) предприятия</p> <p>Таблица 4 - Анализ структуры отчета о финансовых результатах</p>
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Черепанова Наталья Владимировна

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

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Руководитель ООП	Жданова.А.Б	к.э.н		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗА51	Баярхуу Батсурен		

Реферат

Выпускная квалификационная работа 81 с, 4 рис, 30 табл, 20 источников, 1 прил.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая стратегия, финансовая отчетность, бенчмаркинг.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является финансовая отчетность АО "Тайхар".

Цель исследования выпускной квалификационной работы заключается в изучении возможности использования финансовой отчетности предприятия для разработки стратегии предприятия.

В рамках квалификационной выпускной работы были рассмотрены теоретические и методологические основы финансового анализа предприятия. Проведен анализ финансовой отчетности по всем формам отчетности предприятия.

Квалификационная работа состоит из 4 разделов.

- в разделе 1 представлены теоретические основы анализа финансовой отчетности предприятия
- в разделе 2 проведен финансовый анализ предприятия АО "Тайхар"
- в разделе 3 представлено применение бенчмаркинга для формирования финансовой стратегии АО Тайхар
- в разделе 4 рассматриваются вопросы корпоративной социальной ответственности анализируемого предприятия

В результате выполнения всех поставленных задач мы достигли цели выпускной квалификационной работы.

Определения, обозначения и сокращения

В настоящей пояснительной записке применяют следующие термины с соответствующими определениями:

ФСП – Финансовое состояние предприятия

ЧОА – Чистые оборотные активы

ДО – Долгосрочные обязательства

КО – Краткосрочные обязательства

ОА – Оборотный актив

ДС – Денежные средства

СА – Совокупный актив

ПБУ – Положение по бухгалтерскому учету

РФ – Российская Федерация

ФЗ – Федеральный закон

ОС – Основные средства

СК – Собственный капитал

УК – Уставный капитал

ДК – Добавочный капитал

Оглавление

Введение.....	8
1 Теоретические основы анализа финансовой отчетности предприятия.....	11
1.1 Понятие и задачи анализа финансового состояния предприятия по данным финансовой отчетности.....	11
1.2 Информационная база анализа финансового состояния предприятия по данным финансовой отчетности.....	16
1.3 Методы анализа финансовой отчетности.....	21
1.4 Бенчмаркинг и финансовая стратегия	33
2 Анализ предприятия АО “Тайхар”	41
2.1 Организационная структура предприятия, анализ внешней среды.....	41
2.2 Финансовый анализ компании АО “Тайхар”	50
2.3 Финансовый анализ компании АО “Гоби”.....	55
3 Применение бенчмаркинга для формирования финансовой стратегии АО “Тайхар”	60
3.1 Финансовый анализ АО “Тайхар” сравнительный анализ с предприятием АО “Гоби”	60
3.2 Финансовая стратегия АО “Тайхар” и сравнительный анализ с предприятием АО “Гоби”.....	65
4 Корпоративная социальная ответственность	71
Заключение	77
Список использованных источников	80
Приложение А Опрос потребителей	82

Введение

Актуальность изучения финансового отчета АО «Тайхар» по анализу финансовой стратегии связано с сравнительным анализом результатов компании. Анализ финансового состояния компании позволяет оценить, имеет ли организация возможность финансировать свою производственную деятельность и поддерживать способность рассчитывать ликвидность. Успех экономического субъекта - это взаимозависимая, сбалансированная, многоуровневая система. Анализ финансовой отчетности должен основываться на фактической и достоверной информации о деятельности предприятия. Финансовая отчетность компании является основным источником информации для анализа финансового положения компании. Качество и сроки бухгалтерской отчетности предприятия отражаются в анализе, качестве и сроках финансового положения предприятия.

Бенчмаркинг это подход к планированию деятельности компании, предполагающий непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования полученных знаний в работе своей организации.

Бенчмаркинг способствует открытости и повышению эффективности бизнеса: предоставляет организации сигналы раннего предупреждения об ее отставании; выясняет уровень организации по сравнению с лучшими в мире; ведет к быстрому внедрению новых подходов при меньшем риске; сокращает затраты на процесс улучшения.

Использование бенчмаркинга имеет множество направлений, например:

— бенчмаркинг применяется при разработке стратегий, операций и управленческих функций;

— бенчмаркинг рассматривается и как способ оценки стратегий и целей работы в сравнении с предприятиями-лидерами, чтобы гарантировать долгосрочное пребывание на рынке;

— наиболее распространенной формой является товарный бенчмаркинг.

Благодаря конкурентному бенчмаркингу на рынке постоянно появляются новые марки товаров, виды услуг и инновационные идеи, поэтому изучение теоретических и практических аспектов бенчмаркинга является целесообразным.

В условиях рыночных отношений, самостоятельности предприятий, а также ответственности за результаты своей деятельности существует необходимость определения тенденций финансового состояния, ориентации в финансовых возможностях и перспективах, оценки финансового состояния других хозяйствующих субъектов.

Финансовая стратегия компании представляет собой сложную многофакторную, ориентированную модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является финансовая отчетность АО "Тайхар".

Предметом исследования в настоящей выпускной квалификационной работе выступает применение результатов финансового анализа для планирования деятельности предприятия.

Цель исследования выпускной квалификационной работы заключается в изучении возможности использования финансовой отчетности предприятия для разработки стратегии предприятия.

Для достижения цели выпускной квалификационной работы необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы финансовой отчетности и ее анализа;

- провести анализ финансовой отчетности предприятия;

- сравнить финансовый анализ с другими предприятиями;

- применение бенчмаркинга для планирования финансовой стратегии

АО “Тайхар”

1 Теоретические основы анализа финансовой отчетности предприятия

1.1 Понятие и задачи анализа финансового состояния предприятия по данным финансовой отчетности

Финансовое состояние предприятия (ФСП) - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени .

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности, однако сохраняется возможность восстановить равновесие за счет пополнения собственного капитала и дополнительного привлечения кредитов и займов.

Кризисное финансовое состояние означает, что организации находится на грани банкротства, так как в этой ситуации денежные средства,

краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы не покрывают даже кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является случайной случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности

должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче — увеличению активов предприятия.

Собственники анализируют финансовые отчеты с целью повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Качество принимаемых решений в значительной степени зависит от качества их аналитического обоснования. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Анализ финансового состояния является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий применяют методы финансового анализа для принятия решений.

Основные задачи анализа следующие:

1. Своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.
2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.
3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Для оценки финансовое состояние предприятия, его устойчивости используется целая система показателей, характеризующих:

- наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска
- оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;
- оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;
- риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж).

Анализ предприятия основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансовое состояние предприятия;
- с общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки - для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики - для своевременного получения платежей, налоговые инспекции - для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

К внешним факторам финансовой устойчивости относятся:

- Экономические условия хозяйствования
- Господствующая в обществе техника и технология
- Платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей
- Налоговая и кредитная политика государства
- Уровень развития внешнеэкономических связей
- Отраслевая принадлежность организации и др.

Внутренними факторами влияющими на финансовую устойчивость организации, являются:

- Структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе
- Размер и структура расходов, их соотношение с денежными доходами
- Состояние и структура имущества
- Структура и эффективность использования капитала (собственного и заемного)
- Компетентность и профессионализм менеджеров организации, гибкость проводимой ими экономической и финансовой политики (умение реагировать на изменение внутренней и внешней среды) и др.

Таким образом, для поддержания финансовой устойчивости организация следует иметь гибкую структуру капитала. Гибкая структура капитала подразумевает возможность привлечение дополнительных источников финансирования на выгодных для предприятия условиях, что обеспечивается достаточным уровнем собственного капитала в источниках финансирования (50% и более), а также достаточной рентабельностью деятельности. Возможность привлекать дополнительные источники финансирования позволит расширить деятельность компании и заработать дополнительную прибыль. Устойчивость компании напрямую зависит от отрасли и финансов. Это означает, что когда мы имеем надлежащее финансовое планирование и контроль, мы не имеем никаких негативных последствий. Следовательно, финансовый менеджмент и аудит следует регулярно проводить на постоянной основе.

1.2 Информационная база анализа финансового состояния предприятия по данным финансовой отчетности

Бухгалтерская отчетность предприятия служит основным источником информации о его деятельности. Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности. Полный всесторонний анализ отчетности нужен, прежде всего собственникам и администрации предприятия для принятия решений об оценке своей деятельности.

Форма № 1. Наиболее информативной формой для оценки финансового состояния предприятия служит бухгалтерский баланс (форма № 1). Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на определенную дату.

В актив баланса включаются статьи, в которых объединены определенные элементы имущества предприятия по функциональному признаку. Актив баланса состоит из двух разделов. В разделе I “Внеоборотные активы” отражаются земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, незавершенное строительство; долгосрочные финансовые вложения; нематериальные активы и прочие внеоборотные активы. Раздел II актива баланса “Оборотные активы” отражает величину материальных оборотных средств:

— производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и т.д.;

— наличие у предприятия свободных денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и прочих оборотных активов.

В Российской Федерации актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, т.е. в порядке возрастания скорости и превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму.

Так, в разделе I актива баланса показано имущество, которое практически до конца своего существования сохраняет первоначальную форму. Ликвидность, т.е. подвижность этого имущества в хозяйственном обороте, самая низкая.

В разделе II актива баланса показаны такие элементы имущества предприятия, которые в течение отчетного периода многократно меняют свою форму. Подвижность этих элементов актива баланса, т.е. ликвидность, выше, чем элементов раздела I. Ликвидность же денежных средств равна единице, т.е. они абсолютно ликвидны.

В пассиве баланса группировка статей дана по юридическому признаку. Вся совокупность обязательств предприятия за полученные ценности и ресурсы

прежде всего разделяется по субъектам: перед собственниками хозяйства и перед третьими лицами (кредиторами, банками и др.).

Обязательства перед собственниками (собственный капитал) состоят в свою очередь из двух частей:

1. из капитала, который получает предприятие от акционеров и пайщиков в момент учреждения хозяйства и впоследствии в виде дополнительных взносов извне;

2. из капитала, который предприятие генерирует в процессе своей деятельности, фондируя часть полученной прибыли в виде накоплений.

Внешние обязательства предприятия (заемный капитал или долги) подразделяются на долгосрочные (сроком свыше года) и краткосрочные (сроком до 1 года). Внешние обязательства представляют собой юридические права инвесторов, кредиторов на имущество предприятия. С экономической точки зрения внешние обязательства – это источник формирования активов предприятия, а с юридической стороны – это долг предприятия перед третьими лицами.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств в порядке ее возрастания. Первое место занимает уставный капитал как наиболее постоянная часть баланса. За ним следуют остальные статьи.

Наиболее важными задачами анализа баланса являются:

- оценка доходности (рентабельности) капитала;
- оценка степени деловой (хозяйственной) активности предприятия;
- оценка финансовой устойчивости;
- оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной

деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

На основе изучения баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие решения.

Форма № 2 содержит сведения о текущих финансовых результатах деятельности предприятия за отчетный период. Здесь показаны величины бухгалтерской (балансовой) прибыли или убытка и слагаемые этого показателя:

- прибыль (убыток) от реализации продукции;
- финансовый результат от прочей реализации (от реализации основных средств и нематериальных активов) и других финансовых операций;
- доходы и расходы от прочих внереализационных операций (штрафы, убытки от безнадежных долгов и т.п.).

В форме № 2 представлены также выручка нетто от реализации продукции, товаров, работ, услуг, затраты предприятия на производство реализованной продукции (работ, услуг), коммерческие расходы, управленческие расходы, суммы налога на прибыль и отвлеченных средств, нераспределенная прибыль.

Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности активов предприятия, рентабельности реализованной продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и других показателей (прил. 3).

Форма № 3 "Отчет об изменениях капитала" показывает структуру собственного капитала предприятия, представленную в динамике. По каждому элементу собственного капитала в ней отражены данные об остатках на начало

года, пополнении источника собственных средств, его расходовании за рассматриваемый период (год).

Форма № 4 “Отчет о движении денежных средств” отражает остатки денежных средств на начало и конец отчетного периода и потоки денежных средств (поступление и расходование) в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Формы № 3 и № 4 дополняют бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, позволяют раскрыть факторы, определившие изменение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, помогают построить прогнозы на предстоящий период на основе экстраполяции действовавших тенденций с учетом новых условий.

Таким образом можно сделать следующие выводы: Бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия. Баланс – это свод моментных данных на начало и конец отчетного периода, то есть в нем фиксируются сложившиеся к моменту его составления итоги хозяйственной деятельности. Он отвечает на вопрос о том, что представляет собой предприятие на данный момент, но не отвечает на вопрос о том, в результате чего сложилось такое положение. Умение чтения бухгалтерского баланса и приложений к нему дают возможность:

- получить значительный объем информации о предприятии;
- определить степень обеспеченности предприятия собственными и оборотными средствами;
- установить, за счет каких статей изменилась величина оборотных средств;
- оценить общее финансовое состояние предприятия даже без расчетов аналитических показателей.

Бухгалтерский баланс и приложения к нему (форма № 2, № 3, № 4,) являются реальным средством коммуникации, благодаря которым:

— руководители получают представление о месте своего предприятия в системе аналогичных предприятия, правильности выбранного стратегического курса, сравнительных характеристик эффективности использования ресурсов и принятых решений самых разнообразных вопросов по управлению предприятием;

— аудиторы получают подсказку для выбора правильного решения в процессе аудирования, планирования своей проверки, выявления слабых мест в системе учета и зон возможных преднамеренных и непреднамеренных ошибок во внешней отчетности клиента;

— аналитики определяют направления финансового анализа.

Значение бухгалтерского баланса так велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса.

Таким образом, финансовое состояние предприятия - способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность и рассчитываться по своим обязательствам. Финансовое состояние предприятия отражает результаты его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Анализ финансового состояния позволяет определить место на рынке каждого анализируемого предприятия и оценить общую экономическую ситуацию в стране, регионе или отрасли

1.3 Методы анализа финансовой отчетности

Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения дальнейшего эффективного развития.

Результаты финансового анализа являются основой принятия управленческих решений, выработки стратегии дальнейшего развития предприятия. Поэтому финансовый анализ является неотъемлемой частью финансового менеджмента, важнейшей его составляющей.

Методы (виды) финансового анализа:

- вертикальный (структурный);
- горизонтальный (временной);
- трендовый анализ;
- анализ относительных показателей ;
- сравнительный (пространственный) анализ ;
- факторный анализ.

Трендовый анализ — это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией ряда предыдущих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем.

Анализ относительных показателей — это расчет соотношений отдельных показателей, позиции отчета с позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов на результивный показатель с помощью детерминированных или стохастических методов исследования. Он может быть прямым и обратным.

Основные методы финансового анализа, проводимого на предприятии:

Горизонтальный анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией в предыдущем периоде или за более длительный промежуток времени.

Анализируются статьи финансовой отчетности:

— Баланс – анализируются изменения активов, обязательств, капитала предприятия за период;

— Отчет о финансовых результатах – анализируются изменения выручки, расходов, валовой прибыли, чистой прибыли и т.д;

— Отчет о движении денежных средств – анализируются изменения денежных потоков по видам деятельности.

Вертикальный анализ – это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением изменения каждой позиции по сравнению с предыдущим периодом.

— Согласно правилу структурного анализа каждая статья финансового документа рассчитывается в процентах к самой крупной величине этого документа.

Коэффициентный анализ (анализ относительных показателей (коэффициентов)) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Коэффициентный финансовый анализ проводится на основании 2 форм финансовой отчетности:

— баланс (отчет о финансовом положении);

— отчет о прибылях и убытках (отчет о финансовых результатах).

Показатели финансового анализа существуют:

— Коэффициенты платежеспособности или ликвидности;

— Коэффициенты доходности или рентабельности;

- Коэффициенты деловой активности или оборачиваемости активов;
- Коэффициенты финансовой устойчивости или структуры капитала.

Анализ платежеспособности

Ликвидность активов – представляет собой время превращения активов в денежную форму. Чем меньше времени требуется, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса осуществляется путем сравнения активов, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с пассивами, сгруппированными по степени срочности их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков их погашения.

Чистые оборотные активы (ЧОА) – это долгосрочная часть оборотного капитала, которая показывает превышение оборотных активов (ОА) над краткосрочными обязательствами (КО). Чистые оборотные активы принято называть чистым оборотным капиталом предприятия.

$$\text{ЧОА} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1)$$

где, ОА – оборотные активы

КО – краткосрочные обязательства

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена на дату составления баланса.

Нормальное значение больше 0,2 (0,2-0,3)

$$\text{Кал} = \text{ДС} + \text{КФВ} / \text{КО}, \quad (2)$$

где, ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

Коэффициент срочной ликвидности (Ксл) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет как имеющихся

денежных средств, так и ожидаемых поступлений от дебиторов. Нормальное значение 0,8-1,2.

$$K_{\text{ср}} = \text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ} / \text{КО}, \quad (3)$$

где, ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

ДЗ – дебиторская задолженность

КО – краткосрочные обязательства

Коэффициент текущей ликвидности позволяет оценить, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормальное значение 1,5-2.

$$K_{\text{ТЛ}} = \text{ОА} / \text{КО}, \quad (4)$$

где, ОА – оборотные активы

КО – краткосрочные обязательства

Если коэффициенты платежеспособности меньше нормы, то в процессе анализа следует установить причины недостатка платежных средств (снижение суммы выручки, прочих доходов, прибыли, неэффективное использование оборотных средств, например, большие запасы сырья, товаров, готовой продукции и др.).

Рентабельности характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель - сумма прибыли. Относительный показатель - уровень рентабельности.

Валовая рентабельность продаж – процентное отношение валовой прибыли к выручке.

$$R = \text{Валовая прибыль} / \text{Выручка} * 100\%, \quad (5)$$

Операционная рентабельность продаж – процентное отношение прибыли от продаж к выручке.

$$R_{\text{пр}} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка} * 100\%, \quad (6)$$

Чистая рентабельность продаж – процентное отношение чистой прибыли к выручке.

$$РЧПр=Чистая\ прибыль/Выручка*100\%, \quad (7)$$

Рентабельность активов – процентное отношение прибыли от продаж к среднему значению совокупных активов предприятия.

$$ROA=Прибыль\ от\ продаж/С_{\text{Аср}} *100\%, \quad (8)$$

где, ROA – уровень рентабельности активов, %;

С_{Аср} – средняя величина активов предприятия (валюта баланса) за период, руб.

Чистая рентабельность активов – рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости имущества.

$$ROAЧПр=Чистая\ прибыль/С_{\text{Аср}}*100\%, \quad (9)$$

где, ROAЧПр - уровень чистой рентабельности активов, %;

С_{Аср} – средняя величина активов предприятия (валюта баланса) за период, руб.

Рентабельность собственного капитала – определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

$$ROE=Чистая\ прибыль/С_{\text{Кср}}*100\%, \quad (10)$$

где, ROE- уровень рентабельности собственного капитала, %;

С_{Кср} - средняя величина собственного капитала за период, руб.

Анализ оборачиваемости активов

Оборачиваемость характеризуется двумя показателями - скоростью оборота и время оборота.

— Коэффициенты оборачиваемости характеризуют эффективность использования активов и представляют собой оценку скорости оборота. Чем выше скорость оборота, тем быстрее оборачиваются активы и тем более эффективно управление предприятием Коэффициенты оборачиваемости

показывают сколько раз за период (за год) оборачиваются активы или сколько рублей выручки от реализации приходится на рубль активов.

— Время (период) оборота – характеризует время, в течение которого данный вид находится в предприятии.

Коэффициент оборачиваемость совокупных активов – рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, работ и услуг к средней величине собственного капитала.

$$\text{Коб.А} = \text{В} / \text{СА}, \quad (11)$$

где, Коб.А - Коэффициент оборачиваемости активов

В - Выручка от продаж

СА - Совокупные активы

Продолжительность одного оборота активов в днях характеризует время необходимое для оборота капитала, вложенного в активы. Как правило, такая интерпретация показателя оборачиваемости более понятна менеджерам и чаще используется в управлении для планирования и установки целевых показателей на плановый период.

$$\text{Тоб.СА} = \text{Д} / \text{КСА}, \quad (12)$$

Д – продолжительность рассматриваемого периода, за который был рассчитан показатель выручки, дни.

КСА – коэффициент оборачиваемости совокупных активов, обороты.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов определяется отношением выручки от реализации продукции, работ и услуг к среднегодовой стоимости оборотных активов.

$$\text{Коб.ОА} = \text{В} / \text{ОА} , \quad (13)$$

где, Коб.А - Коэффициент оборачиваемости оборотных активов

В - Выручка от продаж

ОА - Оборотные активы

Продолжительность оборота оборотных активов определяется по формуле:

$$T_{об.ОА} = Д / КОА, \quad (14)$$

Коэффициент оборачиваемости запасов определяется как отношение себестоимости реализованной продукции, выполненных работ и оказанных услуг к среднегодовой стоимости производственных запасов.

$$Коб.З = Себе_{реал} / З, \quad (15)$$

где, Коб.А - Коэффициент оборачиваемости запасов

Себе_{реал} - Себестоимость реализованной продукции

З – Запасы

Продолжительность оборота производственных запасов – определяется как отношение числа дней в анализируемом периоде к оборачиваемости запасов.

$$T_{об.З} = Д / Коб.З, \quad (16)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, работ и услуг к дебиторской задолженности, исчисленной в среднем за год.

$$Коб.ДЗ = В / ДЗ, \quad (17)$$

где, Коб.ДЗ - Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

В - Выручка от продаж

ДЗ - Дебиторская задолженность

Продолжительность оборота дебиторской задолженности – исчисляется как отношение количества дней в анализируемом периоде к оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$T_{об.ДЗ} = Д / Коб.ДЗ, \quad (18)$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам, определяется следующей формулой:

$$\text{Коб.КЗ} = \text{Себе}_{\text{реал}} / \text{КЗ}, \quad (19)$$

где, Коб.КЗ - Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

Себе_{реал} - Себестоимость реализованной продукции

КЗ - кредиторская задолженность

Продолжительность оборота кредиторской задолженности показывает количество дней, в течение которых предприятие погашает свои обязательства перед поставщиками, работниками, бюджетом.

$$\text{Тоб} = \text{Д} / \text{Коб}, \quad (20)$$

где, Тоб – период оборота средств в днях

Д– количество дней в анализируемом периоде за который рассчитывается выручка или себестоимость реализованной продукции (год)

Коб – коэффициент оборачиваемости (количество оборотов за анализируемый период (год))

Финансовый цикл характеризует промежуток времени между оттоком денежных средств в момент оплаты сырья и материалов и притоком денежных средств в момент фактического поступления выручки за реализованную готовую продукцию. Время финансового цикла определяется следующей формулой:

$$\text{Т фц} = \text{Т обЗ} + \text{Т обДЗ} - \text{Т обКЗ}, \quad (21)$$

$$\text{Рабочий капитал} = \text{ДЗ} + \text{З} - \text{ККД}, \quad (22)$$

Рабочий капитал характеризует величину финансовых ресурсов, необходимую для обеспечения нормального кругооборота запасов и

дебиторской задолженности в дополнение к кредиторской задолженности, которая покрывает часть текущих активов.

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств.

Анализ финансовой устойчивости

— Финансовая устойчивость характеризует стабильность финансового положения предприятия, которая обеспечивается достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования;

— Финансовая устойчивость предполагает способность предприятия удовлетворять требования кредиторов и собственников предприятия в долгосрочной перспективе.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) рассчитывается как отношение собственного капитала к общей стоимости имущества организации.

$$K_{ав} = СК / СА, \quad (23)$$

где, $K_{ав}$ - Коэффициент автономии

СК - Собственный капитал

СА - Совокупные активы

Нормы для производственных предприятий 0,5 – 0,6 для предприятий торговли и сферы услуг 0,4,-05

Коэффициент долга определяется отношением обязательств предприятия к совокупным активам.

$$K_{д} = (ДО+КО) / СА, \quad (24)$$

где, $K_{д}$ - Коэффициент долга

(ДО+КО) - Заемные средства

СА - Совокупные активы

Коэффициент покрытия процентов долга характеризует превышение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме процентов к уплате (ЕВІТ - Earnings before Interest and Taxes). В расчетах ЕВІТ принимается равным прибыли от продаж отчета о прибылях и убытках. Чем этот показатель больше, тем менее обременительны для предприятия заемные источники финансирования. Считается, что показатель покрытия процентов не должен быть менее 7.

$$K_{пп} = \text{Пр} / I, \quad (25)$$

где, $K_{пп}$ - Коэффициент покрытия процентов долга

Пр - Прибыль от продаж

I - Сумма процентов за кредит (проценты к уплате)

Таким образом, финансовый анализ дает оценку предприятия по двум основным аспектам: эффективности деятельности и финансовым рискам предприятия.

1. Эффективности деятельности обеспечивается достаточной рентабельностью деятельности и оборачиваемостью активов предприятия.

Финансовое состояние организации во многом зависит от ее способности поддерживать достаточной уровень прибыль. Результативность деятельности предприятия оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным относятся показатели прибыли (от продаж, до налогообложения, чистая прибыль). Они характеризуют финансовые результаты деятельности организации и свидетельствует о том, что полученные доходы превысили расходы. Анализ показателей прибыли проводится по данным формы №2 Отчет о прибылях и убытках. В условиях инфляции показатели прибыли не позволяют получить реальную оценку эффективности деятельности, так как значительное в абсолютном выражении увеличение прибыли может оказаться несущественным по отношению к приросту капитала,

объем продаж, затрат и др. Для устранения этого недостатка в финансовом анализе используют относительные показатели – коэффициенты рентабельности. Они рассчитываются как отношение полученной прибыли к величине вложенного капитала, произведенных расходов или выручки от продаж. Показатели рентабельности позволяют оценить реальный уровень и динамику эффективности деятельности организации, так как по своему экономическому содержанию характеризуют прибыль, полученную с каждого рубля средств, вложенных в деятельность предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости характеризуют эффективность использования активов и представляют собой оценку скорости оборота. Чем выше скорость оборота, тем быстрее оборачиваются активы и тем более эффективно управление предприятием. Коэффициенты оборачиваемости показывают сколько раз за период (за год) оборачиваются активы или сколько рублей выручки от реализации приходится на рубль активов.

2. Оценка финансовых рисков осуществляется на основе оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Платежеспособность — это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам.

— При хорошем финансовом состоянии предприятие - платежеспособно;

— При плохом финансовом состоянии предприятие - неплатежеспособно.

Самый лучший вариант, когда у предприятия всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств.

Анализ финансовой платежеспособности предполагает исследование и структуры пассива баланса, что дает возможность выявить причины финансовой неустойчивости компании. Как правило, основные финансовые проблемы связаны с нерациональной высокой долей заемных средств в

источниках, которые привлекаются для финансирования хозяйственной деятельности. При этом долгосрочные кредиты и займы считаются источниками собственных средств компании. Ими также являются:

- уставный капитал, в том числе и добавочный капитал;
- резервный капитал и резервные фонды;
- фонды накопления;
- целевое финансирование, целевые поступления.

Если по какому-то из этих пунктов будет расти доля собственных средств организации, можно говорить о том, что финансовая устойчивость компании усилится. А нераспределенная прибыль может стать источником пополнения оборотных средств предприятия и возможностью для снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Коэффициент финансовая устойчивость характеризует стабильность финансового положения предприятия, которая обеспечивается достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Если коэффициент финансовая устойчивость показал ниже нормы. Это свидетельствует о не достаточной прибыли предприятия для обеспечения существующего уровня кредита с учетом действующей ставки по кредиту.

1.4 Бенчмаркинг и финансовая стратегия

В оценке конкурентоспособности компании не малую роль занимает оценка финансового состояния, поскольку именно такая оценка является одним из критериев инвестиционной привлекательности, что позволяет компании привлекать дополнительные источники финансирования для развития. Однако, сам по себе анализ финансового состояния не позволяет получить информацию о её положении в рыночной среде, а также месте среди конкурентов и определить на что, как минимум, она должна ориентироваться.

Бенчмаркинг – это процесс сравнения показателей результатов деятельности предприятия с компаниями-лидерами отрасли, использующие сходную бизнес модель.

Так, Роберт Кэмп характеризует бенчмаркинг как «непрерывный поиск решений, базирующихся на лучших методах и процессах всей индустрии, которые дают предприятию возможность наивысших достижений. Важность бенчмаркинга отмечает и Майкл Портер, определяя его как управленческую технику, направленную на повышение производительности качества и скорости. Таким образом, бенчмаркинг в общем виде подразумевает оценку процессов внутри компании, поиск компаний-аналогов для сравнения, сравнений бенчмарков, анализ отклонений, выявление причин и внедрение эффективных и приемлемых решений, а также последующий мониторинг внедренных решений [4].

Поставив целью бенчмаркинга поиск направлений на укрепление и улучшения финансового состояния компании, можно предложить следующую этапы бенчмаркинга приведены в рисунке 1 .

Этапы предусматривают:

1. Задачей первого этапа является оценка организации – сформировать базу, на основании которой будет проводиться последующее сопоставление. Очевидно, что здесь должна быть дана оценка в наиболее полном виде, охватывающей все аспекты деятельности организации.

2. Определение предмета эталонного сопоставления – на этом этапе ключевой задачей является четкое описание ключевого бизнес-процесса компании. Для последующей работы по внедрению best practises представляется логичным выполнить описание ключевого бизнес-процесса (например, на языке IDEF). Также на этом этапе необходимо сформировать бенчмарки – эталонные финансовые показатели, на основании которых будет сравниваться

анализируемая организация с другими. имеет смысл рассмотреть следующую группировку показателей:

— показатели ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, чистый оборотный капитал);

— показатели структуры капитала (коэффициенты финансовой автономии, коэффициент структуры заемного капитала);

— показатели рентабельности (рентабельность собственного капитала/рентабельность инвестиций, общая рентабельность, рентабельность продаж);

— показатели деловой активности (коэффициент оборачиваемости активов, продолжительность операционного цикла).

Такая группировка финансовых показателей позволяет комплексно оценить состояние компании. В качестве эталона может выступать компания, занимающая наибольшую долю в данном сегменте бизнеса.

Однако, сравнение показателей компании с таким положением позволит определить перспективы ее роста и границы, тогда как в качестве целевой установки бенчмаркинга следует рассматривать опережение конкурента. В этой связи отмечает, что в качестве эталона следует рассматривать некую синтетическую модель компании.

3. Поиск (создание модели) эталонной компании – разумным представляется создать синтетическую модель компании, включающую в себя лучшие бизнес-процессы компаний-аналогов.

Здесь также важным представляется соблюдение языка описания, использованный изначально, для создания модели своей компании – сопоставимость в дальнейшем упростит задачу сравнения.

Этапы бенчмаркинга

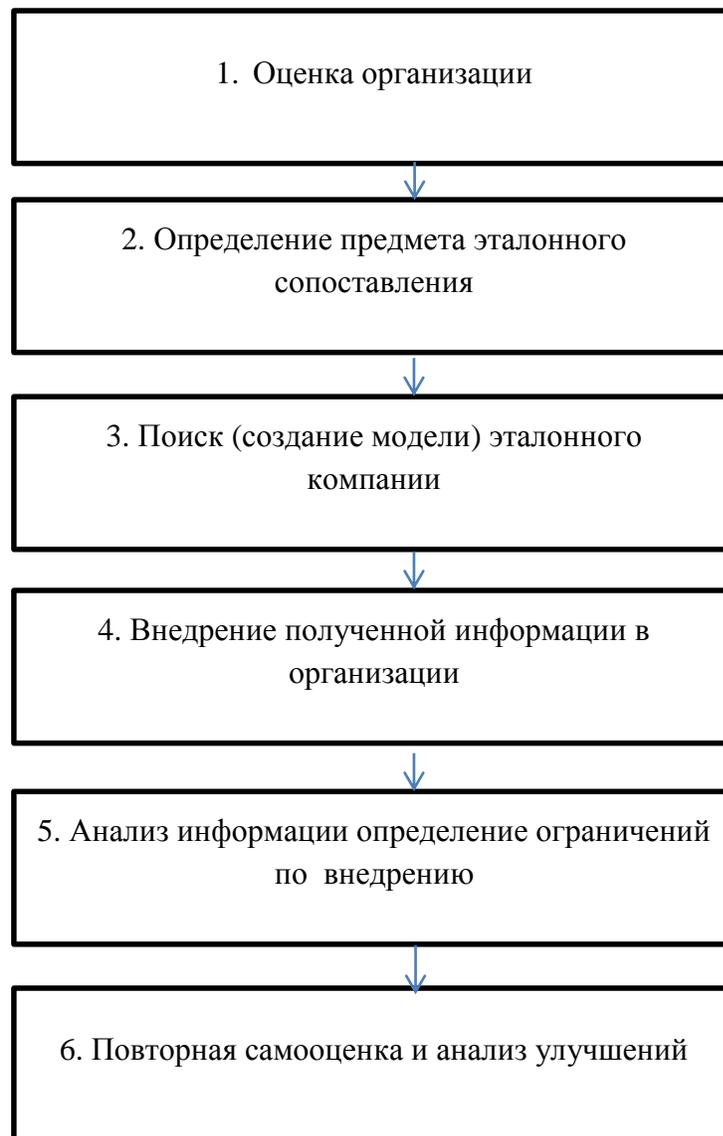


Рисунок 1- Этапы бенчмаркинга

На основании выбранного перечня бенчмарков, необходимо принять в сравнение лучшие показатели компаний-конкурентов. Тут можно предложить два подхода: ограничиться просто лучшими показателями, или же рассмотреть еще и среднеотраслевые. Последний вариант представляется предпочтительным, т.к. при дальнейшей интерпретации результатов можно будет понимать, какие именно показатели являются критическими для компании.

Использование радарной диаграммы, как графическая интерпретация отклонения, показателей поможет определить, значение какого показателя наиболее сильно отличается от соответствующего бенчмарка.

4. Внедрение полученной информации в организации – на данном этапе выявляются отклонения и их причины. Крайне важным фактором будет являться определение ограничений по внедрению изменений. Итогом этого этапа видится список процессов, которые нуждаются в изменениях, и которые должны быть внедрены.

5. Этап внедрение полученной информации в организации одобренных на внедрение. Здесь, скорее всего, будут использованы приказы, соответствующие графики внедрения .

6. Финальным этапом проведения бенчмаркинга будет являться повторная самооценка с целью сопоставления с первоначальными данными – что получилось внедрить, а что не принесло ожидаемого эффекта.

Описанный подход позволит компании четко определить, по каким бизнес-процессам она является аутсайдером, а по каким введение изменений не требуется. Сравнительный бенчмаркинг, отчасти и анализ факторов улучшения, здесь применяется скорее с позиций диагностирующих, указывающих на явные отклонения результатов тех или иных бизнес-процессов.

В современных условиях хозяйствования в поисках конкурентных преимуществ предприятия разных сфер деятельности направляют усилия на разработку новых методов совершенствования предпринимательской деятельности. Другими словами, повышение качества ведения бизнеса напрямую связано с использованием современных подходов к управлению.

Конкурентоспособность и устойчивость предприятия на рынке заключается в быстром реагировании на изменение окружающей среды, в том числе и покупательского спроса при обеспечении максимальной эффективности использования ресурсов и затрат. Так, в частности, за последние несколько лет,

описанный как в зарубежной, так и в отечественной экономической литературе, бенчмаркинг, то есть процесс эталонного сопоставления, стал одним из наиболее эффективных методов управления и разработки стратегии предприятий. Эдвард Деминг, американский ученый, статист и консультант по теории управления качеством, в книге «Пространство доктора Деминга» отмечал: «Опыт учит (дает возможность прогнозировать и предсказывать) в тех случаях, когда его используют для изучения и понимания теории» [5].

По этой причине опыт предприятий конкурентов, а также преуспевающих компаний необходимо изучить, и применить к своей компании, детально проанализировав сильные и слабые стороны. Возможность подобного сканирования бизнес-процесса успешной организации, применение чужой практики на усовершенствование своей деятельности дает метод эталонного сопоставления, или бенчмаркинг. Данный метод может помочь предприятиям достичь высот в бизнесе и создать свои конкурентные преимущества за счет заимствования чужих идей и стратегий и применения их в своем бизнесе. Мощный инструмент совершенствования предпринимательской деятельности, бенчмаркинг является эффективным методом изучения не только опыта других организаций, но также и собственной.

Сложившаяся теория и практика, а также проникновение эталонного сопоставления в различные сферы деятельности организаций способствует обособлению определенных видов бенчмаркинга в зависимости от объекта сравнения и от того, что сравнивается:

— сравнительный бенчмаркинг предусматривает сравнение показателей деятельности своего предприятия с показателями предприятий конкурентов; – стратегический бенчмаркинг опережающий анализ будущих направлений и вариантов для выбора на рынках, в процессах, технологиях и распределении ресурсов, которые могут оказать влияние на стратегическое направление и развитие;

— товарный бенчмаркинг подразумевает сравнение собственных товаров с товарами конкурентов;

— процессный бенчмаркинг определяет сравнение процессов внутри организации, процессов конкурентов, а также компаний лидеров на анализируемом рынке. В свою очередь, процессный бенчмаркинг в зависимости от выбора партнера по эталонному сопоставлению подразделяется:

— на внутрифирменный – сравнение эффективности работы отдельных подразделений одного предприятия;

— конкурентный – анализ стратегии, процесса и практических методов конкурентов в той же отрасли;

— международный (глобальный) – сравнение с предприятиями мирового уровня.

Таким образом, бенчмаркинг – это метод объективного систематического сопоставления деятельности собственного предприятия с работой предприятий-конкурентов (подразделений своего предприятия), выявление причин эффективности бизнеса партнеров, организация соответствующих действий для улучшения собственных показателей и их реализация.

Вывод: Достоинством данного метода является обеспечение предприятию конкурентного преимущества, а вот недостатками можно назвать скрытую форму ведения предпринимательской деятельности, а также существующие системы финансового учета и налогообложения, которые не всегда позволяют получить достоверную информацию по тем или иным показателям.

Финансовая стратегия - это корпоративная стратегия, которая представляет долгосрочную программу финансовых ресурсов юридического лица как долгосрочную программу управления, создания, распределения и использования ресурсов.

Финансовая стратегия предприятия состоит из следующих основных элементов:

- планирование (которое можно классифицировать по различным категориям - например, текущая и перспективная деятельность);

- концентрация денежных средств и формирование необходимой инвестиционной базы;

- создание резервов, которые могут быть необходимы для поддержания стабильности определенных направлений бизнеса в случае негативного влияния определенных факторов;

- взаимодействие с партнерами, как с точки зрения текущих коммуникаций, связанных с расчетами и взаимным выполнением обязательств, так и в направлении поиска новых контрагентов или, например, инвесторов;

- разработка учетной политики компании;

- стандартизация компании на уровне тех или иных бизнес-процессов;

- внедрение процедур отчетности;

- подбор нового персонала;

- развитие персонала;

Вывод: на основании бенчмаркинг мы сравнили двух предприятия по финансовым показателем, чтобы определить кто лидер в отрасли. Финансовая стратегия состоит из некоторых элементов. Исходя из того элемент планирования сходит в нашем предприятии.

2 Анализ предприятия АО “Тайхар”

2.1 Организационная структура предприятия, анализ внешней среды

В 2000 году АО “Тайхар“ была основана как первая монгольская частная компания по производству шерсти и кашемира с 50 сотрудниками, а в настоящее время в компании АО “Тайхар” работает более 400 человек, и она стала одним из крупнейших национальных производственных предприятий, производящих более 300 000 изделий в год.

Сегодня АО “Тайхар” используя новейшие технологии оборудования, мы производим 500 тонн кашемира, 250 тонн шерсти, 160 тонн кашемировой пряжи и 350 тысяч единиц трикотажных изделий в год. АО “Тайхар” поставляет продукцию в 200 магазинов в более чем 10 стран, включая Италию, Германию, Австралию и Швейцарию. В сотрудничестве АО «Тайхар» сотрудничает с более чем 40 компаниями в Европе, Северной Америке и Азии.

Миссия - ОА «Тайхар» привести к человеческому развитию, технологии, потребитель, и наивысшие показатели удовлетворенности клиентов, инвесторов и сотрудников ценным учреждением

Ценность ОА «Тайхар»:

- Квалифицированные специалисты и сотрудники, которые преданы компании своими талантами;
- Всего клиентов, клиентомы и деловых партнеров, которые всегда с нами;
- Уникальный мировой кашемир Монголии;
- Мировой завод передовых технологий.

Задачи:

— АО «Тайхар» является известным монгольским брендом и является одним из ведущих производителей кашемировой одежды мирового класса, которая активизирует свою повседневную деятельность и удовлетворяет потребности наших клиентов;

— Поощрять экологически чистые действия и отстаивать социальную ответственность за лучшее из всех;

— Внедрение корпоративной культуры и предоставление сотрудникам творческой среды и возможностей для развития;

— Внедрение образцовой культуры обслуживания и предоставление новых продуктов и услуг для наших клиентов.

На рисунке 2 представлена организационная структура ОА «Тайхар». В непосредственном подчинении у генерального директора находятся следующие директора:

— Директор по управлению;

— Директор завода;

— Директор управление человеческие ресурсы;

— Директор по внутренней торговле;

— Директор по внешней торговле.

Отдел контроля качества подчиняется непосредственно генеральному директору.

Исполнительный директор является первым заместителем генерального , в подчинении которого находится отдел внутреннего аудита.

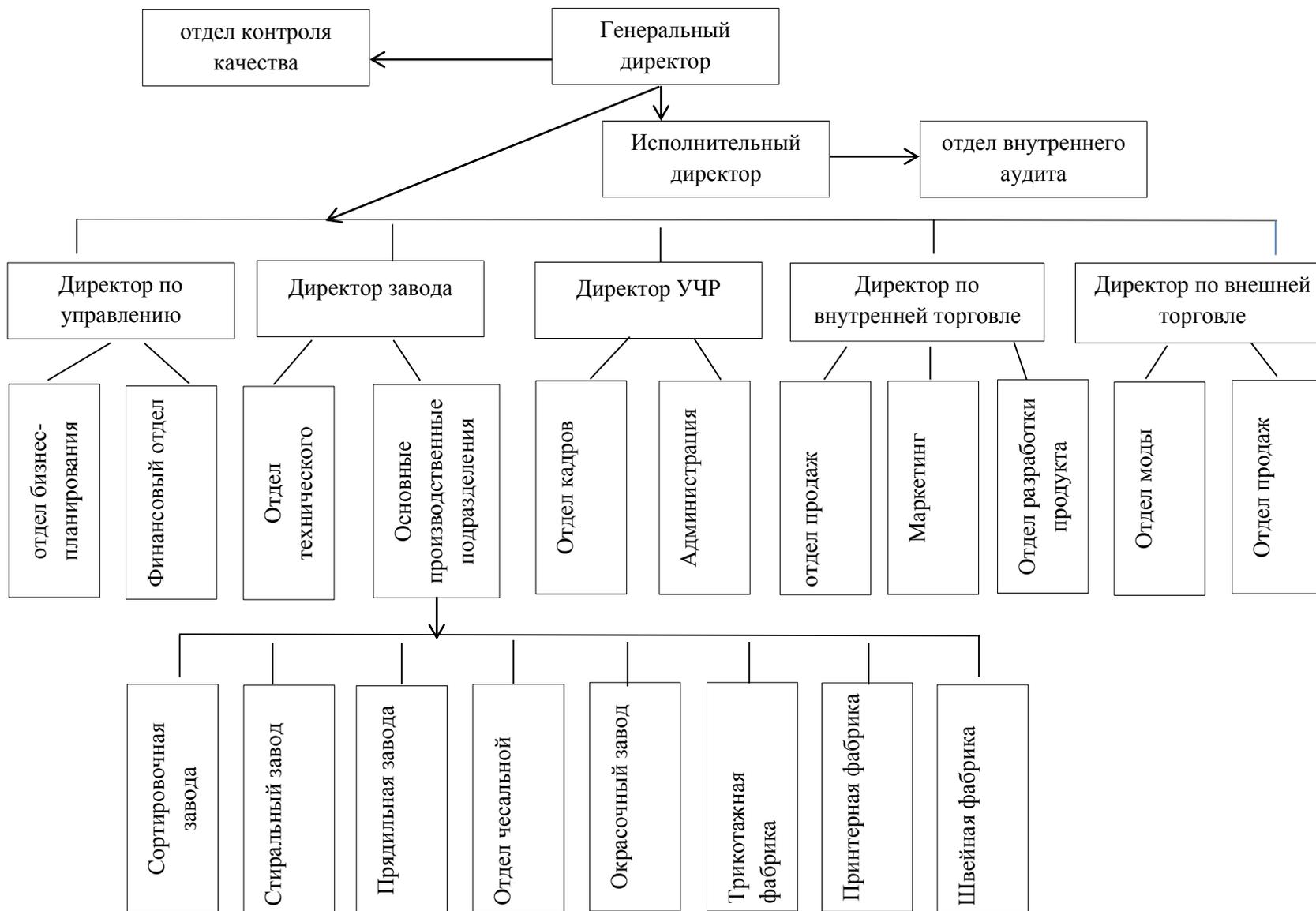


Рисунок 2 - Организационная структура АО "Тайхар"

Основные производственные подразделения предприятия выполняют описанные ниже функции.

Сортировочная завода – это готовые продукты сортируются по типу. В результате уже готов продать в магазин.

Стиральный завод – это процесс очистки после получения сырья. В результате основные загрязнители, такие как волоски шерсти, жир, песок и мелкие камни будут полностью удалены.

Отдел чесальная – это завод по переработке сырья, который объединяет шерсть верблюдов и кашемировых коз и удаляет отходы и пыль.

Окрасочный завод – это завод после чесального предназначен для окраски материалов. В результате получают разные цвета продукции, чтобы покупатели порадовались.

Принтерная фабрика – это процесс печати какой-нибудь фотографии по желанию покупателя и написания слова на продукте.

Процессы на текстиле, которые использует принтерная фабрика:

— Пропитка ткани – это ткань пропитывается специальным составом для того, чтобы краска проникала внутрь волокон. Это позволяет напечатать рисунок очень четко, сохранив все контуры и линии, тончайшие надписи ровными;

— Стирка – это в промышленной 6-и камерной стиральной машине ткань стирается шесть раз при разной температуре. Таким образом смываются излишки краски и пропитка, обеспечивая дополнительную безопасность;

— Цифровая печать – это принтер наносит изображение прямо на ткань. При этом используются гипоаллергенные чернила на водной основе, полностью безопасные для детей;

— Сушка – это ткань проходит сушку в ширильно-сушильной машине. При этом выравнивается ширина полотна. Это последний этап производства. Далее готовая ткань бережно упаковывается;

— Стимер – это по воздействием температуры и пара краска проходит внутрь волокон ткани. Так обеспечивается долговечность нанесённого изображения.

Швейная фабрика – это цеха, в которых производится одежда.

Описание внешней среды включает описание потребителей, поставщиков, конкурентов, законодательства Монголии (торговые пошлины, государственная поддержка).

Для выявления предпочтений потребителей был проведен опрос с использованием анкетирования. Форма анкеты и анализ результатов приведены в Приложении А. Целью данного исследования является определение характеристики поведения потребителей кашемировых продуктов. Ссылка на источник информации: <https://prezi.com/fdm-pulnaabm/presentation/>.

Методология исследования:

— случайная выборка

— подать анкету на персональном сайте компании или предварительно подготовленную анкету.

Согласно опросу потребителей, монгольская кашемировая продукция может быть востребована осенью. Следовательно, шерстяные и кашемировые изделия в основном зависят от погоды. Летом люди не носят шерстяные и кашемировые изделия, поэтому компании делают межсезонные скидки. В целом за год клиентов купили рубашки. Согласно приведенному выше опросу, компании получают выгоду от маркетинга и продаж.

Основные поставщики сырья : мы получаем сырье от сельского хозяйства, затем мы самоочищаемся и перерабатываем. Сырье обычно приходит оптом с конца апреля. В это время пастухи или работники для сельскохозяйственного расчесывают верблюжью шерсть.

Все товары, поступающие в страну из-за рубежа, а также все товары, стоимость которых превышает 1000 долларов, уплачивают 5% НДС и 10% налог на товары и услуги.

Исследование конкурентов показало, что основные конкуренты ОА «Тайхар» следующие: АО «Гоби», Компания АО «Буян», ООО "СОР Кашемир".

АО «Гоби» в монгольской промышленности по производству шерсти и кашемира был основан в 1981 году с инвестициями Японии и является крупным национальным производителем в течение 36 лет непрерывной работы. Государственные акции АО "Govi" были приобретены в июле 2007 года ООО "EF SIA" на Международном открытом аукционе, где АО "Gobi" по-прежнему работает со структурой и управлением частного сектора.

АО «Гоби» 100% кашемировая козья и верблюжья шерсть, а также шерсть яка используются для производства новейших технологий и оборудования в мире. «Гоби» является одним из 5 крупнейших производителей кашемира в мире по производству, мощности, качеству и сервису. Компания Gobi с более чем 1300 квалифицированным персоналом способна перерабатывать 1100 тонн сырой шерсти и кашемира, 30 тонн шерсти и кашемира с 210 тоннами стриженного кашемира и обрабатывать 100% всех процессов производства и от подготовки сырья до производства. Это единственный завод.

Компания АО «Буян» была впервые основана как государственная фабрика по испытанию кашемира в 1976 году, а в 1992 году была приобретена как частная компания со 100% монгольскими инвестициями. Буян состоит из двух видов фабрик: нефтеперерабатывающих и ткацких. Перерабатывающее предприятие оснащено 500 тоннами сырья и 250 тоннами пряжи в год, оснащено высокотехнологичным оборудованием, таким как NOUVA Japan COSMATEX.FOR и BIGAGLI, Италия и Мурата.

ООО "СОР Кашемир" было основано в 1998 году для подготовки и торговли сырьем. С момента своего создания были созданы ведущие монгольские кашемировые козы, шерсть яка и верблюжья шерсть. Полный набор средств распространяется на все уровни, включая подготовку сырья, стирку, крашение, прядение и обработку. Это был один из лучших

производителей за последние 18 лет. В приведенной ниже таблице 1 представлено информация о наиболее значимых предприятиях Монголии по производству кашемира.

Таблица 1 – Информация о наиболее значимых предприятиях Монголии по производству кашемира».

Название компании	Сырья	Оборудования	Мощность
АО “Гоби”	100% кашемировая коза, верблюжья шерсть и яки	В 2008 году техническая радиостанция марки "СТАЛАМ" была разработана для сушки В 2009 году итальянская компания "LOREIS BELLINI" полностью автоматизировала, контролировала, окрашивала, выдувала, качала и тянула оборудование с помощью компьютера Японская и итальянская машина для расчесывания "OCTIR" Расчесывающая машина "TORIGOE"	Годовой объем производства 1100 тонн сырой шерсти и кашемира 30 тонн окрашенной шерсти и кашемира 210 тонн гребенной кашемира
АО “Тайхар”	Основная сырая кашемировая коза	Полностью оборудованные протирочные и кашемировые изделия оснащены новейшим итальянским, английским и американским оборудованием с полным этапом производства высококачественной готовой продукции	500 тонн в год сырой шерсти кашемир обработки первичной, 250 тонн гребенной шерсти, кашемира производственной мощностью 160 тонн кашемира пряжи, 350 тысяч единиц трикотажных изделий
АО “Буян”	Основная сырая кашемировая коза	NOUVA Japan COSMATHEX.FOR и BIGAGLI, Италия и Мурата. Подъемная установка управляется автоматическими и компьютеризированными машинами из Японии (Shima Seiki), Германии (Stoll) и Италии (Ехаста)	Перерабатывающий завод способен перерабатывать 500 тонн сырья и 250 тонн в год. Он способен производить 600тыс продуктов в год
ООО "СОР Кашемир"	шерсть яка, козий кашемир и верблюжья шерсть	В 2007 году мы представили вязальную машину из Германии	200 тонн верблюжьей шерсти, 50-200 тонн кашемира и 30 тонн яковой шерсти

Вывод: Лидер в отрасли АО ГОБИ.

Представим результаты анализа основных поставщиков сырья и материалом, а также оборудования для производства на АО «Тайхар».

Сырье и материалы: Для АО «Тайхар» компаний в качестве основного сырья используются шерсть козлята и кашемир. Полезно производить продукты, используя только одну шерсть животного происхождения, а не разнообразную шерсть животного происхождения. АО Тайхар концентрирует ресурсы для производства высококачественной продукции из качественного легкодоступного Монгольского сырья. Однако, АО Гоби является более крупной компанией и использует кроме кашемира, верблюжью шерсть и шерсть яка.

Оборудование: АО Гоби - первый производитель шерсти и кашемира в Монголии. Они всегда покупают все оборудование из-за рубежа. Закупки из-за рубежа оборудования для долгосрочного использования наивысшего качества для АО Гоби. Для АО «Тайхар» компаний они покупают оборудование только из трех стран. Это полезно для транспортировки из рубежа до Монголии. Однако, АО Гоби имеет лучшее оборудование.

Мощность: АО Гоби производит наибольший ассортимент и количество продуктов. Потому что количество рабочих и сырья больше, чем у других компаний. АО Гоби имеет большую мощность.

АО «Тайхар» является средней по числу продуктов по сравнению с другими компаниями в год.

Таблица 2- Swot анализ АО “Тайхар”

<p><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Репутация компании - Модные товары и услуги - Продукты изготовлены из козьей шерсти и кашемира. Кашемир в 8 раз теплее обычной шерсти и в 7 раз легче - Много клиентов и партнеров - Более 400 квалифицированных кадров - Посещаемость профессиональной и управленческой подготовки персонала - Безопасная рабочая среда - Высокая социальная ответственность 	<p><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Из-за удаленности от сырья транспортные расходы высоки - объемы поставок сырья ограничены - Высокий спрос на сырье - Есть много этапов очистки - количество сеть магазинов мало
<p><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Опытные дизайнеры могут быть привлечены для работы в компании - Открыть новый сеть магазин в другом городе - Улучшить стиль и дизайн продукции в соответствии с модными тенденциями - Увеличить ассортимент продукции исходя из предпочтений потребителей - Продажа через интернет магазин 	<p><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Сильные конкуренты на рынках - Потеря сырья и высокие цены могут ухудшить производственный процесс. - Уменьшить количество пользователей - Существует риск потери рыночной позиции на международных рынках - Затраты от нескольких этапов могут быть дорогостоящими

Вывод: Поскольку в Монголии четыре сезона, закупки шерсти и кашемировых изделий будут пользоваться постоянным спросом. В рамках деятельности нашей компании мы можем конкурировать с другими крупными фирмами, чтобы всегда создавать новые и доступные продукты для привлечения потребителей. С другой стороны, необходимо позаботиться о большом количестве ресурсов из-за потери верблюдов в результате стихийных бедствий.

2.2 Финансовый анализ компании АО «Тайхар»

На основании расчетов приведем анализ изменений с указанием причин этих изменений и их влияния на изменение финансового положения предприятия. Ниже приводится вертикальный и горизонтальный анализ баланса предприятия АО «Тайхар» за 2017-2018 гг.

Таблица 3 - Анализ динамики и структуры отчета о финансовом положении (баланса) предприятия

Наименование раздела/статьи	На начало отчетного периода 31.12.2017		На конец отчетного периода 31.12.2018		Изменение за год (+, -)	
	Сумма, тыс. тугрик.	Удель- ный вес, %	Сумма, тугрик.	Удель- ный вес, %	Сумма, тугрик.	Темп изме- нения,%
Активы						
I Внеоборотные активы, в т.ч.	19 282,1	31.4	25 662,7	38.6	6 380,6	33.1
Основные средства	19 282,1	31.4	25 662,7	38.6	6 380,6	33.1
II Оборотные активы, в т.ч.	42 136,5	68.6	40 761,4	61.4	-1 375,1	-3.3
Запасы	23 382,8	38.1	29 493,4	44.4	6 110,6	26.1
Дебиторская задолженность	5 148,5	8.4	8 475,2	12.8	3 326,8	64.6
Денежные средства	9 210,2	15.0	1 213,3	1.8	-7 996,9	-86.8
Итого активы	61 418,5	100.0	66 424,1	100.0	5 005,6	8.1
Пассивы		0.0		0.0	0.0	0.0
III Капитал и резервы, в т.ч.	34 561,9	56.3	38 784,1	58.4	4 222,2	12.2
Уставный капитал	380,0	0.6	380,0	0.6	0.0	0.0
Нераспределенная прибыль	27 633,9	45.0	30 510,0	45.9	2 876,1	10.4
IV Долгосрочные обязательства, в т.ч.	11 450,0	18.6	6 019,7	9.1	-5 430,3	0.0
Кредиты банков	11 450,0	18.6	6 019,7	9.1	-5 430,3	0.0
V Краткосрочные обязательства, в т.ч.	15 406,6	25.1	21 620,2	32.5	6 213,6	40.3
Кредиты банков	1 895,0	3.1	2 180,1	3.3	285,1	15.0
Кредиторская задолженность	13 511,6	22.0	19 440,1	29.3	5 928,5	43.9
Итого	61 418,5	100.0	66 424,1	100.0	5 005,6	8.1

Вывод: Изменения в активе: валюта баланса увеличилась на 8,1% или 5,0 млн тугрик в 2018-м году. Внеоборотные активы увеличилась на 33,1% или 6,3 млн тугрик в 2018-м году за счет закупок нового оборудования. Оборотные активы сократилась на 3.3% или 1,3 млн тугрик в 2018-м году. За счет сокращения денежных средств на счетах предприятия на 7,9 млн тугриков, однако при этом запасы увеличились на 6,1 млн тугрик и дебиторская задолженность увеличилась на 3,3 млн тугрик. Удельный вес запасов увеличился с 38,1% в 2017-м году до 44,4% в 2018-м году. Удельный вес дебиторской задолженности увеличился с 8,4% в 2017-м году до 12,8% в 2018-м году. Удельный вес внеоборотных активов увеличился с 31,4% в 2017-м году до 38,6 % в 2018-м году. За счет существенного увеличения внеоборотных активов и незначительного снижения оборотных активов, удельный вес оборотных активов сократился с 68,6% в до 61,4%.. Наибольшее влияние на изменение структуры активов оказало увеличение доли дебиторских задолженностей.

Изменения в пассиве: капитал и резервы увеличился на 12,2% или 4,2 млн тугрик в 2018-м году. Краткосрочные обязательства увеличились на 40,3 % или 6,2 млн тугрик. Доля капитала и резервов увеличилась с 56,3% в 2017-м году до 58,4% в 2018-м году за счет увеличения нераспределенной прибыли на 2,8 млн тугрик. Доля уставного капитала неизменился. Доля краткосрочных обязательств увеличилась с 25,1% до 32,5%. За счет роста краткосрочной задолженности на 5,9 млн тугрик и краткосрочных кредитов банков на 285 тыс тугрик. Доля кредиторской задолженности увеличилась с 22,0% в 2017-м году до 29,3% в 2018-м году. Наибольшее влияние на изменение структуры пассива оказало увеличение кредиторских задолженностей.

Стоимость активов за рассматриваемый период увеличилась зв счет роста стоимости запасов, дебиторской задолженности и оборудования.

Таблица 4 - Анализ структуры отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	2017г.		2018г.		Изменение	
	Сумма, тыс. тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тугрик.	Темп изменения, %
Выручка	35 170,9	100.0	44 380,7	100.0	9 209,8	26.19
Себестоимость реализованной продукции	21 180,1	60.2	26 272,3	59.2	5 092,2	24.04
Валовая прибыль	13 990,8	39.8	18 108,4	40.8	4 117,6	29.43
Коммерческие расходы	3 907,6	11.1	4 089,1	9.2	181,5	4.65
Управленческие расходы	3 098,8	8.8	3 402,1	7.7	303,3	9.79
Прибыль от продаж	6 984,4	19.9	10 617,2	23.9	3 632,8	52.01
Проценты к уплате	81,9	0.2	81,4	0.2	-0,5	-0.61
Прибыль до налогообложения	6 078,5	17.3	10 507,4	23.7	4 428,9	72.86
Налог на прибыль	1 805,7	5.1	2 101,5	4.7	295,8	16.38
Чистая прибыль	4 272,8	12.1	8 405,9	18.9	4 133,1	96.73

Вывод: Выручка увеличилась на 26,19% или 9,2 млн тугрик в 2018-м году. При этом доля себестоимости реализованной продукции практически не изменилась 60,2% в 2017-м году и 59,2% в 2018-м году. Валовая прибыль увеличилась на 29,43% или 4,1 млн тугрик в 2018-м году. Доля коммерческих расходов сократились с 11.1% в 2017-м году 9,2% в 2018-м году.. Доля прибыли от продаж увеличилась с 19,9% в 2017-м году до 23,9% в 2018-м году. Доля чистой прибыли увеличилась с 12,1% в 2017-м году до 18,9% в 2018-м году. Значительное сокращение доли управленческих расходов и коммерческих расходов повлияло на увеличение доли прибыли. Основным фактором, определившим рост прибыли, является рост выручки на 26,19% в 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Таблица 5 - Анализ платежеспособности, ликвидности предприятия

Анализ ликвидности					
Показатели	Обозначение	Формула	31.12.17	31.12.18	Норм. Значение
Чистые оборотные активы	ЧОА	$ЧОА=ОА-КО$	26 729,8	19 141,2	
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	$К_{ал}=ДС/КО$	0,60	0,06	0,25-0,35
Коэффициент срочной ликвидности	Ксл	$К_{сл}=(ДС+ДЗ)/КО$	0,93	0,45	0,8-1,2
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	$К_{тл}=ОА/КО$	2,73	1,89	1,5-3

Вывод: Положительное значение чистых оборотных активов указывает на то, что предприятие имеет суммы собственного капитала для финансирования оборотных активов. По данным расчета предприятие отвечает критериям платежеспособности. Все коэффициенты находятся в пределах нормативного значения кроме абсолютной ликвидности.

Таблица 6 - Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Обозначение	31.12.2017	31.12.2018
Валовая рентабельность продаж, процентах	R	39,8%	40,8%
Операционная рентабельность продаж, процентах	$R_{пр}$	19,9%	23,9%
Чистая рентабельность продаж, процентах	$R_{чпр}$	12,1%	18,9%
Рентабельность активов, процентах	ROA	10,9%	
Чистая рентабельность активов, процентах	$ROA_{чпр}$	6,7%	
Рентабельность собственного капитала, процентах	ROE	11,0%	

Выводы: Анализ показатели рентабельности показывал положительную динамику. Валовая рентабельность продаж увеличилась незначительно на 1,0% в 2018-м году по сравнению с 2017-м. Операционная рентабельность продаж увеличилась на 4,0%. Более существенный рост показал коэффициент Чистая рентабельность продаж увеличилась на 6,8%.

Таблица 7 - Анализ оборачиваемости

Показатели	31.12.17г.	
	Рабочий капитал	15019
	Коэффициент оборачиваемости	Период оборота, дни
Оборачиваемость активов	0,57	637,40
Оборачиваемость оборотных активов	0,85	430,15
Оборачиваемость запасов	0,80	455,61
Оборачиваемость дебиторской задолженности	11,77	31,00
Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,29	283,93
Время финансового цикла, дни	11,29	202,68

Выводы: Изменение суммы рабочего капитала с 15019 тыс.тугрик на начало года до 18528 тыс.тугрик в конце года, связано с тем, что достаточный собственных средств для финансирования оборотных активов. При этом часть оборотный актив, которая используется в расчете рабочего капитала, была погашена.

Таблица 8 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Усл. обозн.	Норм. Значен	Значение показателя		
			Формула	На 12.31.17	На 31.12.18
Коэффициент автономии процентах	K_a	>40	$K_a = CK/CA$	0,56	0,58
Коэффициент левириджа	K_l	<2,5	$K_l = CA/CK$	1,78	1,71
Коэффициент покрытия процентов	$K_{пп}$	>7	$K_{пп} = EBIT/I$	0,85	1,30
Коэффициент долга, процентах	K_d	<60	$K_d = (КО+ДО)/CA$	0,44	0,42

Выводы: Коэффициент покрытия процентов значительно ниже нормы. Это свидетельствует о не достаточной прибыли предприятия для обеспечения существующего уровня кредита с учетом действующей ставки по кредиту.

Показатель автономии примерно в 2017 году, 2018 году составляли 56%, 58% что выше нормы (>40), что свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

2.3 Финансовый анализ компании АО «Гоби»

На основании расчетов приведем анализ изменений с указанием причин этих изменений и их влияния на изменение финансового положения предприятия. Ниже приводится вертикальный и горизонтальный анализ баланса предприятия АО «Гоби» за 2017-2018 гг.

Таблица 9 - Анализ динамики и структуры отчета о финансовом положении (баланса) предприятия

Наименование раздела/статьи	На начало отчетного периода 31.12.2017		На конец отчетного периода 31.12.2018		Изменение за год (+,-)	
	Сумма, тыс. тугрик.	Удель- ный вес, %	Сумма, тыс. тугрик.	Удель- ный вес, %	Сумма, тугрик.	Темп изме- нения, %
Активы						
I Внеоборотные активы, в т.ч.	38 508,3	31.4	52 281,5	38.5	13 773,2	35.8
Основные средства	38 508,3	31.4	52 281,5	38.5	13 773,2	35.8
II Оборотные активы, в т.ч.	84 252,5	68.6	83 591,3	61.5	-661,2	-0.8
Запасы	46 366,8	37.8	58 737,9	43.2	12 371,1	26.7
Дебиторская задолженность	11 282,3	9.2	19 519,5	14.4	8 237,2	73.0
Денежные средства	18 011,3	14.7	2 614,3	1.9	-15397,1	-85.5
Итого активы	122 760,8	100.0	135 872,8	100.0	13 112	10.7
Пассивы						
III Капитал и резервы, в т.ч.	68 475,2	55.8	85 798,7	63.1	17 323,5	25.3
Уставный капитал	780,1	0.6	780,1	0.6	0.0	0.0
Нераспределенная прибыль	54 324,1	44.3	69 370,9	51.1	15 046,7	27.7
IV Долгосрочные обязательства, в т.ч.	23 880	19.5	11 900,8	8.8	-11 979,2	0.0
Кредиты банков	23 880	19.5	11 900,8	8.8	-11 979,2	0.0
V Краткосрочные обязательства, в т.ч.	30 405,6	24.8	38 173,3	28.1	7 767,7	25.5
Кредиты банков	4 206,6	3.4	6 495,2	4.8	2 288,5	54.4
Кредиторская задолженность	26 198,9	21.3	31 678,1	23.3	5 479,2	20.9
Итого	122 760,8	100.0	135 872,8	100.0	13 112	10.7

Вывод: Изменения в активе: валюта баланса увеличилась на 10,7% или 13,1 млн тугрик в 2018-м году. Внеоборотные активы увеличилась на 35,8% или 13,8 млн тугрик в 2018-м году за счет закупок нового оборудования. Оборотные активы сократилась на 0,8 % или 0,6 млн тугрик в 2018-м году. За счет сокращения денежных средств на счетах предприятия на 15,4 млн тугриков, однако при этом запасы увеличились на 12,4 млн тугрик и дебиторская задолженность увеличилась на 8,2 млн тугрик. Удельный вес запасов увеличился с 37,8% в 2017-м году до 43,2% в 2018-м году. Удельный вес дебиторской задолженности увеличился с 9,2% в 2017-м году до 14,4% в 2018-м году. Удельный вес внеоборотных активов увеличился с 31,4% в 2017-м году до 38,5 % в 2018-м году. За счет существенного увеличения внеоборотных активов и незначительного снижения оборотных активов, удельный вес оборотных активов сократился с 68,6% в до 61,5%.. Наибольшее влияние на изменение структуры активов оказало увеличение доли дебиторских задолженностей.

Изменения в пассиве: капитал и резервы увеличился на 25,3% или 17,3млн тугрик в 2018-м году. Краткосрочные обязательства увеличились на 25,5% или 7,8 млн тугрик. Доля капитала и резервов увеличилась с 55,8% в 2017м году до 63,1% в 2018м году за счет увеличения нераспределенной прибыли на 15 млн тугрик. Доля уставного капитала неизменился. Доля краткосрочных обязательств увеличилась с 24,8% до 28,1%. За счет роста краткосрочной задолженности на 2,3млн тугрик и краткосрочных кредитов банков на 5,5 млн тугрик. Доля кредиторской задолженности увеличилась с 21,3% в 2017-м году до 23,3% в 2018-м году. Наибольшее влияние на изменение структуры пассива оказало увеличение кредиторских задолженностей.

Финансовое положение предприятия улучшается: запасы, увеличилась дебиторская задолженность.

Таблица 10 - Анализ структуры отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	2017г.		2018г.		Изменение	
	Сумма, тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тугрик.	Темп изменения, %
Выручка	71 210,9	100.0	88 673,7	100.0	17 462,8	24.52
Себестоимость реализованной продукции	43 273,1	60.8	52 454,6	59.2	9 181,5	21.22
Валовая прибыль	27 937,8	39.2	36 219,1	40.8	8 281,3	29.64
Коммерческие расходы	6 957,9	9.8	8 169,2	9.2	1 211,2	17.41
Управленческие расходы	5 509,5	7.7	6 692,3	7.5	1 182,8	21.47
Прибыль от продаж	15 470,3	21.7	21 357,6	24.1	5 887,2	38.05
Проценты к уплате	220,1	0.3	260,5	0.3	40,4	18.36
Прибыль до налогообложения	13 653,2	19.2	21 135,5	23.8	7 482,3	54.80
Налог на прибыль	2 905,3	4.1	4 996,6	5.6	2 091,3	71.98
Чистая прибыль	10 747,9	15.1	16 138,9	18.2	5 391	50.16

Вывод: Выручка увеличилась на 24,52% или 17,5 млн тугрик в 2018-м году. При этом доля себестоимости реализованной продукции практически не изменилась 60,8% в 2017-м году и 59,2% в 2018-м году. Валовая прибыль увеличилась на 29,64% или 8,3млн тугрик в 2018-м году. Доля коммерческих расходов сократились с 9,8% в 2017-м году 9,2% в 2018-м году.. Доля прибыли от продаж увеличилась с 21,7% в 2017-м году до 24,1% в 2018-м году. Доля чистой прибыли увеличилась с 15,1% в 2017-м году до 18,2% в 2018-м году. Значительное сокращение доли управленческих расходов и коммерческих расходов повлияло на увеличение доли прибыли.

Таблица 11 - Анализ платежеспособности, ликвидности предприятия

Анализ ликвидности					
Показатели	Обозначение	Формула	31.12.17	31.12.18	Норм. Значение
Чистые оборотные активы	ЧОА	$ЧОА = ОА - КО$	53846	45418	
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	$К_{ал} = ДС / КО$	0.59	0.07	0,25-0,35
Коэффициент срочной ликвидности	Ксл	$К_{сл} = (ДС + ДЗ) / КО$	0.96	0.58	0,8-1,2
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	$К_{тл} = ОА / КО$	2.77	2.19	1,5-3

Вывод: Положительное значение чистых оборотных активов указывает на то, что предприятие имеет суммы собственного капитала для финансирования оборотных активов.

По данным расчета предприятие отвечает критериям платежеспособности. Все коэффициенты находятся в пределах нормативного значения кроме абсолютной ликвидности.

Таблица 12 - Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Обозначение	31.12.2017	31.12.2018
Валовая рентабельность продаж, процентах	R	39.2%	40.8%
Операционная рентабельность продаж, процентах	R _{пр}	21.7%	24.1%
Чистая рентабельность продаж, процентах	R _{чпр}	15.1%	18.2%
Рентабельность активов, процентах	ROA	12.0%	
Чистая рентабельность активов, процентах	ROA _{чпр}	8.3%	
Рентабельность собственного капитала, процентах	ROE	12.5%	

Выводы: Анализ показатели рентабельности показывал положительную динамику. Валовая рентабельность продаж увеличилась незначительно на 1,6% в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Операционная рентабельность продаж увеличилась на 2,4%. Более существенный рост показал коэффициент. Чистая рентабельность продаж увеличилась на 8,3%.

Таблица 13 - Анализ оборачиваемости

Показатели	31.12.17г.	
	Коэффициент оборачиваемости	Период оборота, дни
Рабочий капитал	31450	46579
Оборачиваемость активов	0.58	629.23
Оборачиваемость оборотных активов	0.85	430.15
Оборачиваемость запасов	0.82	443.27
Оборачиваемость дебиторской задолженности	12.59	28.99
Оборачиваемость кредиторской задолженности	1.50	244.09
Время финансового цикла, дни	11.92	228.17

Выводы: Изменение суммы рабочего капитала с 31450 тыс.тугрик на начало года до 46579 тыс.тугрик в конце года, связано с тем, что достаточный

собственных средств для финансирования оборотных активов. При этом часть оборотный актив, которая используется в расчете рабочего капитала, была погашена.

Таблица 14 - Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Усл. обозн.	Норм. Значен	Значение показателя		
			Формула	На 12.31.17	На 31.12.18
Коэффициент автономии процентах	K_a	>40	$K_a = CK/CA$	0.56	0.63
Коэффициент левериджа	K_l	<2,5	$K_l = CA/CK$	1.79	1.58
Коэффициент покрытия процентов	$K_{пп}$	>7	$K_{пп} = EBIT/I$	0.70	0.82
Коэффициент долга, процентах	K_d	<60	$K_d = (КО+ДО)/CA$	0.44	0.37

Выводы: Коэффициент покрытия процентов значительно ниже нормы. Это свидетельствует о не достаточной прибыли предприятия для обеспечения существующего уровня кредита с учетом действующей ставки по кредиту.

Показатель автономии примерно в 2017 году, 2018 году составляли 56%, 63% что выше нормы (>40), что свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия.

3 Применение бенчмаркинга для формирования финансовой стратегии АО “Тайхар”

3.1 Финансовый анализ АО “Тайхар” сравнительный анализ с предприятием АО “Гоби”

Разработка финансовой стратегии на основе бенчмаркинга связана с применением этапов, представленных в таблице 1 (стр. 33). Проведем сравнительный анализ доли рынка по основным предприятиям, работающим в отрасли производства одежды из шерсти и кашемира в Монголии. В приведенной ниже таблице представлена информация о выручке предприятий и ее динамике с 2016 по 2018 гг.

Таблица 15 - Доля рынка выручка

Выручка	2016	%	2017	%	2018	%	Ед.измерения
АО Гоби	62145.5	33.5	71210.9	34.1	88673.7	38.4	Тыс. туг
АО Тайхар	26510.1	14.3	35170.9	16.9	44380.7	19.2	Тыс. туг
АО Буян	45388	24.5	46250.1	22.2	50197.5	21.7	Тыс. туг
ООО Сор	25890.4	14.0	32510.8	15.6	28095.2	12.2	Тыс. туг
АО Эвсэг	25570.2	13.7	23405.9	11.2	19520	8.5	Тыс. туг
Итого	185504.2	100	208548.6	100	230867.1	100	

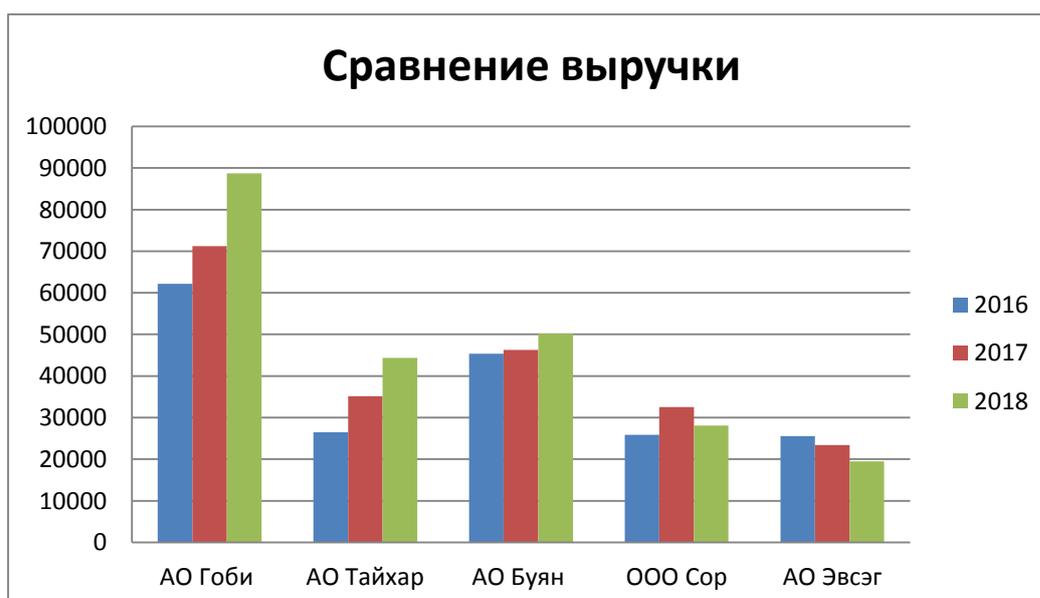


Рисунок 3 – Сравнение выручки

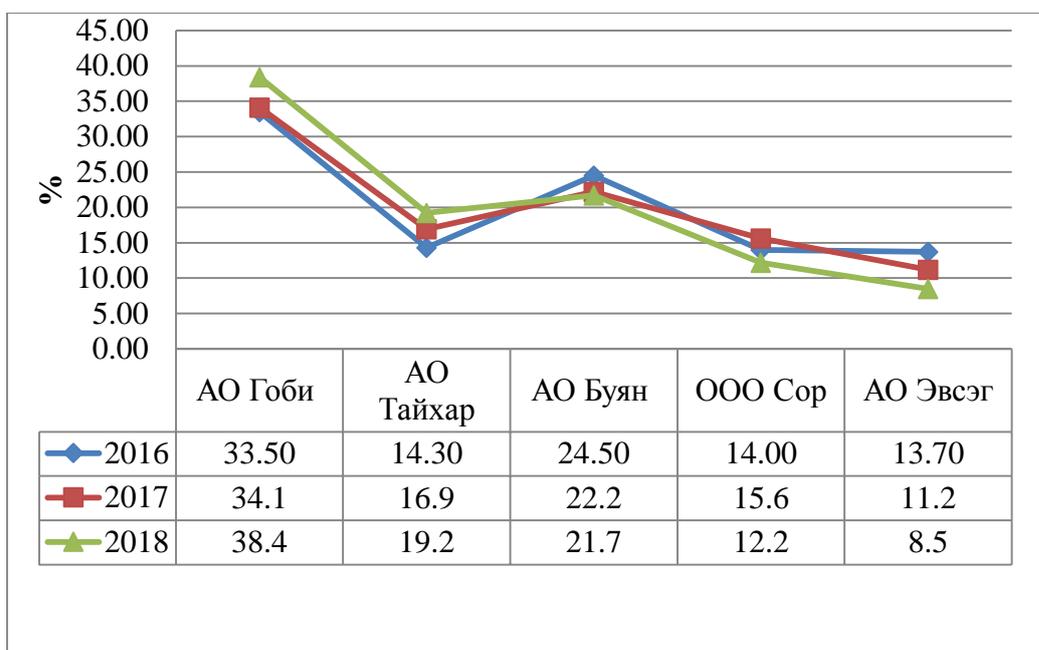


Рисунок 4 – Динамика доля выручка сравнение с другими предприятиями

Вывод: АО Гоби лидер в отрасли и выручка его за рассматриваемый период растет. АО Тайхар увеличивает выручку с 2016 по 2018 гг., что является положительной динамикой предприятия.

Поскольку лидером в отрасли производства одежды из шерсти и кашимира является АО «Гоби», целесообразно провести сравнительный анализ финансового положения АО «Тайхар» и АО «Гоби». В таблицах 15 и 16 представлены данные о выручке и чистой прибыли обоих предприятий за 2017 и 2018 гг.

Таблица 16 - Анализ структуры основные показатели отчета о финансовых результатах АО «Гоби»

Наименование показателя	2017 г.		2018 г.		Изменение	
	Сумма, тыс.тугрик	Удельный вес, %	Сумма, тыс.тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.тугрик.	Темп изменения, %
Выручка	71 210.9	100.0	88 673.7	100.0	17 462.8	24.5
Чистая прибыль	10 747.9	15.1	16 138.9	18.2	5 391.0	3,1

Таблица 17 - Анализ структуры основные показатели отчета о финансовых результатах АО «Тайхар»

Наименование показателя	2017 г.		2018 г.		Изменение	
	Сумма, тыс.тугрик	Удельный вес, %	Сумма, тыс.тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.тугрик.	Темп изменения, %
Выручка	35 170.9	100.0	44 380.7	100.0	9 209.8	26.19
Чистая прибыль	4 272.8	12.1	8 405.9	18.9	4 133.1	6,7

Вывод: для АО Гоби выручка увеличилась на 24,5% или 17,5 млн тугрик в 2018м году. Для АО «Тайхар» выручка увеличилась на 26,19% или 9,2 млн тугрик в 2018-м году. Таким образом, для АО «Тайхар» процент роста выручки (26,9%) больше, чем у предприятия АО «Гоби» (24,5%) . Наша компания не крупная, темпы роста выручки выше чем у лидера в отрасли.

Доля чистой прибыли АО «Тайхар» на 2017 г составляла 12,1%, что ниже чем у АО «Гоби» (15,7%). Однако за 2018 г. АО «Тайхар» показал больший прирост доли чистой прибыли в выручке, чем АО « Гоби». Доля чистая прибыль АО «Гоби» увеличилась с 15,1% в 2017-м году до 18,2% в 2018-м году и темп роста составил 3,1%. Доля чистая прибыль АО «Тайхар» увеличилась с 12,1% в 2017-м году до 18,9% в 2018-м году и темп роста составил 6,7%.

Таблица 18 - Анализ динамики и структуры основные показатели отчета о финансовом положении (баланса) предприятия АО «Гоби»

Наименование раздела/статьи	На 31.12.2017		На 31.12.2018		изменение (+,-)	
	Сумма, тыс.тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.тугрик.	Темп изменения,%
Совокупные активы	122 760.8	100.0	135 872.8	100.0	13 112.0	10.7
Собственный капитал	68 475.2	55.8	85 798.7	63.1	17 323.5	25.3

Таблица 19 - Анализ динамики и структуры основные показатели отчета о финансовом положении (баланса) предприятия АО “Тайхар”

Наименование раздела/статьи	На 31.12.2017		На 31.12.2018		изменение (+,-)	
	Сумма, тыс. тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. тугрик.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. тугрик.	Темп изменения, %
Совокупные активы	61 418.5	100.0	66 424.1	100.0	5 005.6	8.1
Собственный капитал	34 561.9	56.3	38 784.1	58.4	4 222.2	12.2

Вывод: Доля совокупные активы АО “Гоби” больше чем АО “Тайхар” на 2,6% или 8,1 млн тугрик. Собственный капитал АО “Гоби” значительно больше чем АО “Тайхар” на 12,1% или 13 млн.тугрик.

Таблица 20 - Анализ рентабельности основные показатели АО “Гоби”

Показатели рентабельности	Обозначение	31.12.2017	31.12.2018
Валовая рентабельность продаж, процентах	R	39.2%	40.8%
Рентабельность собственного капитала, процентах	ROE	12.5%	

Таблица 21 - Анализ рентабельности основные показатели АО “Тайхар”

Показатели рентабельности	Обозначение	31.12.2017	31.12.2018
Валовая рентабельность продаж, процентах	R	39.8%	40.8%
Рентабельность собственного капитала, процентах	ROE	11%	

Вывод: Валовая рентабельность практически не изменилась. Коэффициент валовой рентабельности продаж у предприятий одинаковые. Показатель рентабельность собственного капитала АО “Гоби” больше чем АО “Тайхар” на 1,5 %-ых пункта, что свидетельствует о большей прибыли для собственников, чем у АО “Тайхар”.

Таблица 22 - Анализ оборачиваемости основные показатели АО “Гоби”

Показатели	31.12.17г.	
Рабочий капитал	45 418.0	
	Коэффициент оборачиваемости	Период оборота, дни
Оборачиваемость активов	0.57	637.40
Оборачиваемость запасов	0.82	443.27

Таблица 23 - Анализ оборачиваемости основные показатели АО “Тайхар”

Показатели	31.12.17г.	
Рабочий капитал	19 141.1	
	Коэффициент оборачиваемости	Период оборота, дни
Оборачиваемость активов	0.58	629.23
Оборачиваемость запасов	0.80	455.61

Вывод: Оборачиваемости активов и запасов практически не изменились. Коэффициенты оборачиваемости у предприятий одинаковые.

Таблица 24 - Анализ финансовой устойчивости основные показатели АО “Гоби”

Показатели	Усл. обозн.	Норм. Значен	Значение показателя		
			Формула	31 12.17	31.12.18
Коэффициент автономии процентах	K_a	>40	$K_a = CK/CA$	0.56	0.63
Коэффициент покрытия процентов	$K_{пп}$	>7	$K_{пп} = EBIT/I$	0.70	0.82

Таблица 25 - Анализ финансовой устойчивости основные показатели АО “Тайхар”

Показатели	Усл. обозн.	Норм. Значен	Значение показателя		
			Формула	31 12.17	31.12.18
Коэффициент автономии процентах	K_a	>40	$K_a = CK/CA$	0.56	0.58
Коэффициент покрытия процентов	$K_{пп}$	>7	$K_{пп} = EBIT/I$	0.85	1.30

Вывод: Показатель автономии АО “Гоби” больше чем АО “Тайхар” на 5%-ых пунктов по состоянию на 31.12.18 и составляет 63%. Это выше нормы, что свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент покрытия процентов значительно ниже нормы. Но АО “Тайхар” больше чем АО “Гоби” на 0,5, что АО «Тайхар» имеет больше прибыли предприятия для обеспечения существующего уровня кредита с учетом действующей ставки по кредиту, чем ОА «Гоби».

Таблица 26 - Анализ ликвидности основные показатели АО “Гоби”

Анализ ликвидности					
Показатели	Обозначение	Формула	31.12.17	31.12.18	Норм. Значение
Коэффициент текущей ликвидности	К _{тл}	$K_{тл} = OA/KO$	2.77	2.19	1,5-3

Таблица 27 - Анализ ликвидности основные показатели АО “Тайхар”

Анализ ликвидности					
Показатели	Обозначение	Формула	31.12.17	31.12.18	Норм. Значение
Коэффициент текущей ликвидности	К _{тл}	$K_{тл} = OA/KO$	2.73	1.89	1,5-3

Вывод: Коэффициент текущей ликвидности АО “Гоби” больше чем АО “Тайхар” на 0,3% . Коэффициенты находятся в пределах нормативного значения. По данным расчета две предприятия отвечают критериям платежеспособности.

Вывод: О финансовом положении по сравнению АО Тайхар с АО Гоби показали положительный результат.

3.2 Финансовая стратегия АО “Тайхар” и сравнительный анализ с предприятием АО “Гоби”

АО “Гоби” является лидером в отрасли производства продуктов из кашемира в Монголии. Основные финансовые стратегии АО Гоби является следующим:

- Увеличить свои интернет-продажи к 2020 году
- Увеличить количество магазинов на зарубежном рынке
- Разработка кашемировых продуктов для сезона и создание новых кашемировых продуктов.
- Повысить конкурентоспособность продукции и увеличить долю рынка за счет улучшения дизайна продукции

— Увеличить возврат инвестиций и улучшить использование мощностей

АО “Тайхар” является сильным конкурентом в отрасли кашемира в Монголии. Основные финансовые стратегии АО “Тайхар” являются следующим:

— Привлекать качественную продукцию своим клиентам по дешевой цене

— Увеличить количество магазинов на зарубежных рынках и позиционировать их в мире

— Увеличить ассортимент продукции

— Быстро движущееся сырье

Таким образом АО Тайхар быстро росла к этому времени, она была открыта недавно и только выходит на мировой рынок. Конечно, Гоби - это огромное пространство на монгольском рынке. В долгосрочной перспективе компания АО Тайхар не теряет своих клиентов, поскольку имеет хорошую финансовую стратегии.

АО Гоби является крупной компанией, которая уже имеет рыночные позиции в мире. Например: репутация, качество, мощностъ и зарубежные рынки. Одной из наших уникальных особенностей является производство продуктов, которые могут достичь людей всех уровней общества. Компания «Тайхар» стремится быстро перерабатывать свою продукцию по более низким ценам, поскольку средняя зарплата монголов составляет за месяц 20000 рублей. Конечно, ежемесячный доход домохозяйства в 20 000 рублей , не может быть куплен пальто по цене 40000 рублей, поэтому наша продукция открыта для всех уровней нашего общества.

Применение бенчмаркинга для планирования финансовой стратегии АО Тайхар:

— Строительство новых промышленных зданий

— Технологические инновации

— Работать, чтобы сделать продукцию под известным брендом в мире.

Возможности АО “Тайхар” являются следующие:

— В Монголии имеются достаточные ресурсы сырья

— Увеличение покупательной способности

— Имеет интернет-продажи и планирует их развивать на мировом уровне

— Конкурировать со 100% кашемировыми продуктами

Для АО “Тайхар” есть три ключевые перспективы:

— Строительство новых промышленных зданий;

— Технологические инновации;

— Работать, чтобы сделать продукцию под известным брендом в мире.

Это положительный момент для нашей компании, потому что нам нужно увеличить количество сотрудников, увеличить производительность завода и увеличить количество продукции в день. В результате мы с нетерпением ждем новых идей, смотрим на мировые тенденции и с нетерпением ждем производства качественных стильных продуктов.

Есть много возможностей для АО “Тайхар”. Одним из важнейших аспектов нашей деятельности являются сырьевые ресурсы. Никакая производственная деятельность не будет продолжаться без сырья. В Монголии много коз. Основным сырьем нашей компании является козья кашемировая шерсть. Согласно ежегодным опросам, количество коз увеличивается. Коза чаще встречается в Монголии, чем любое другое животное. С другой стороны, уход за кашемировыми козами немного проще, чем у других. Верблюжья и яковья шерсть очень трудна в уходе. Вот почему существует огромный запас сырья, что дает нам прекрасную возможность. Вторая причина заключается в том, что количество покупок не уменьшается, это связано с сезоном. Потому что в Монголии является четыре сезона, она не

теплая страна. Наши продукты считаются доступными, стильными и теплыми, чтобы соответствовать требованиям людей.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3А51	Баярхуу Батсурен

Уровень образования	Бакалавр	Направление/специальность	38.03.02 Менеджмент
----------------------------	----------	----------------------------------	------------------------

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера 	<p>Описание рабочей зоны АО «Тайхар» на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды: шумы и вибрация в пределах нормативных значений, электромагнитные поля на низком уровне, метеоусловия в норме, вредные вещества не превышают предельно допустимую норму. - опасных проявлений факторов производственной среды: установлена пожарная сигнализация, имеются запасные выходы, план эвакуации. Рабочие места оборудованы в соответствии с нормами техники безопасности. - негативного воздействия на окружающую природную среду: промышленные отходы утилизируются безопасными для окружающей среды методами.
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ; - Основные экологические законы РФ; - Закон о социальной защите населения РФ.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>Анализ факторов внутренней социальной ответственности</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проект «Фонд взаимопомощи АО «Тайхар»». - Проект «Корпоративное волонтерство». - Проект «Спонсорство сектора искусства и образования» - Проект «молодежный социальный -проект «баскетбол для дружбы»»
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p>	<p>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p>

<ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> - социальные программы для корпоративных сотрудников; - защита сохранения и ресурсов; - волонтерская помощь - корпоративные коммуникации и социальный маркетинг.
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Анализ правовых норм трудового законодательства – ТК РФ;</p> <p>Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации – устав предприятия, приказы, договора.</p>
<p>4. Разработка программ КСО на предприятии</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определение целей и задач программы КСО - определение стейкхолдеров организации - определение элементов программы КСО - оценка эффективности программы
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Н.В.	к.фил.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А51	Баярхуу Батсурен		

4 Корпоративная социальная ответственность

АО “Тайхар” стремится содействовать социально-экономическому развитию страны, уважать деловую этику, соблюдать соответствующие законы и нормативные акты, содействовать добросовестной конкуренции и создавать богатство экологических и общественных ресурсов.

В целом, КСО предполагает:

1. Уважать права человека, поддерживать верховенство закона, равенство и справедливость для всех
2. Увеличить занятость и социальное обеспечение
3. Сотрудничать в сфере образования
4. Экологически чистая деятельность
5. Поддержка скотоводов и поставщиков
6. Создайте благоприятные условия для безопасности труда, гигиены и условий труда на своих основных активах и постоянно обучайте и развивайте их.
7. Защиту культурного наследия

АО “Тайхар” является социально ответственным предприятием.

Особое внимание АО “Тайхар” уделяет экологической безопасности, социальной и экономической поддержке регионов деятельности, обеспечивает гарантированный социальный пакет для своих работников, членов их семей и пенсионеров, ведет активную работу по созданию достойных условий труда.

- 1) Определение стейкхолдеров организации.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к

косвенным - местное население, экологические организации и т.д. Важным представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структуру стейкхолдеров организации необходимо внести в табл. 1.

Таблица 28 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Сотрудники предприятия	1. местное население
2. Собственники	2. экологические организации
3. Поставщики	3.
4. Подрядчики	4.

Репутация компании напрямую зависит от качества работы сотрудников и руководителей организации.

Социально-ориентированная организация АО “Тайхар” стремится разработать программу по повышению безопасности условий труда для работников, улучшению санитарных и бытовых условий на производстве.

2) Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

Таблица 29 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1.Обучение сотрудников компании для повышения их квалификации	Социальная ответственность	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Повышение квалификации сотрудников
2.новогодние подарки сотрудникам и 1ого июня подарки детям	Эквивалентное финансирование работников	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Награды и помощь
3.Организация внутреннего конкурса	Денежные гранты	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Способствовать здоровью и повышению квалификации сотрудников

Продолжение таблицы - 29

4.Проведение мероприятий по поддержке пастухов	Эквивалентное финансирование	Сотрудники предприятия	Ежегодно	Помощь
--	------------------------------	------------------------	----------	--------

Реализуемые мероприятия являются социально значимыми, что соответствует деятельности предприятия и ожиданиям стейкхолдеров.

Регулярное заключение коллективного договора стало залогом динамичного развития кадровой политики АО “Тайхар” и предприятия в целом. Коллективный договор обеспечивает работникам достойную и конкурентоспособную заработную плату, льготы, гарантии, материальную помощь пастухов, выплаты по наградам ,подарки для детям , предоставление оздоровительных путевок в санатории в пределах Монголии или туристический сертификат за иностранных стран.

Основные проекты корпоративной социальной ответственности АО “Тайхар”

1. Проект « АО “Тайхар” – детям».
 2. Проект «Пожертвование пожилые людям».
 3. Проект «Программа помощи детям-сиротам и детям из неблагополучных семей».
 4. Проект «Концепция благотворительной деятельности, направленная на повышение эффективности благотворительных программ в регионах присутствия».
 5. Проект «Фонд взаимопомощи АО “Тайхар”».
 6. Проект «Корпоративное волонтерство».
 7. Проект «Спонсорство сектора искусства и образования»
 8. Проект «молодежный социальный проект «баскетбол для дружбы»»
 9. Проект «Благотворительность»
- 3) Определите стоимость программы КСО

Социальная ответственность в рамках реализации проектов АО “Тайхар” и ее влияние на благополучие общества. Что касается развития

вашего бизнеса, то АО “Тайхар” занимается реализацией общественных коммуникационных программ и программ.

Социальные программы АО “Тайхар” касаются следующих направлений:

- социальные программы для корпоративных сотрудников;
- защита сохранения и ресурсов;
- волонтерская помощь
- корпоративные коммуникации и социальный маркетинг.

Особое внимание компания уделяет социальной и экономической поддержке регионов присутствия компании, ведет активную работу в области развития и благоустройства городов и поселков, повышения уровня жизни населения. Так компания, работая в тесном диалоге с администрациями регионов присутствия, финансирует производственное строительство жилых домов, финансировать спортивных поддержке, экономическую поддержку для образования и культурных соревнований, а также бесплатные сегменты социальной защиты.

Кроме того, социальная политика АО “Тайхар” направлена на продвижение государственных программ в области здравоохранения, культуры и спорта. Компания также поддерживает образовательные учреждения, пожилые люди и творческие коллективы, которые поддерживают культуру и спорт. Чтобы заботиться о будущих поколениях, компания стремится помочь нашим молодым и начинающим молодым специалистам оказать финансовую помощь, потратить свободное время на правильном пути и на хорошее будущее.

Таблица 30 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Путевки в санатории	Тугрик	350000	$350000*5=1\ 750\ 000$
2	Организация внутреннего мероприятия	Тугрик	35000тугрик/чел	$35000*100=3\ 500\ 000$
3	Корпоративные подарки	Подарки	20000	$20000*55=1\ 100\ 000$
4	Благотворительные пожертвования	Тугрик	50000	$50000*10=500\ 000$
5	Корпоративное волонтерство	Тугрик	300чел*500тугрик	$300*500*225=33\ 750\ 000$
6	Реклама	Тугрик	150000тугрик/мес	$150000*12=1\ 800\ 000$
7	Социальноответственное (оплата проживания сотрудников, проезда сотрудников, премии, льготы, обучение)	Тугрик	350000	$350000*10=3\ 500\ 000$
8	Конкурсы для покупателей	Тугрик	180000тугрик/чел	$180000*4=720000$
9	Корпоративные социальные проекты	Подарки	300000	$300000*20=6\ 000\ 000$
			Итого	526200000тугрик

Анализируя эти результаты, руководство организации должно оценить эффективность социальной программы:

с экономической точки зрения;

с социальной точки зрения;

с точки зрения выгод для развития бизнеса и принятия решения о целесообразности реализации социальных программ в этих областях в будущем.

Оценка - по возможности, используя методы достижения эффективности организации в результате реализации корпоративных социальных программ.

4. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

1. Программа КСО полностью соответствует целям АО “Тайхар”.

2. Для предприятия преобладает внешний КСО.

3. Все программы КСО полностью охватывают интересы.

заинтересованные стороны.

4. Реализуя программы КСО, АО “Тайхар” получает:

— социально ответственное - компания заботится о сотрудниках компании поощрительные надбавки дают больше стимулов для качественной и творческой работы сотрудников;

— благотворительные пожертвования - реклама в средствах массовой информации(СМИ), положительные отзывы от населения, имидж предприятия.

5. АО “Тайхар” несет умеренные затраты на реализацию.

Программы КСО, результат оправдывает средства, потраченные на деятельность.

6. АО “Тайхар” растет и со временем может принять больше программ по КСО, таких как социальные инвестиции.

-Внедрение психологического тренинга;

-Тренинги по сплочению персонала организации и курсы совершенствование полученных знанияи.

Любая компания существует в обществе. Она оказывает влияние на общество через производство товаров и услуг, экологического, экономического воздействия. Корпоративная социальная ответственность позволяет компаниям делать индивидуальный выбор программ, отражающий цели и видение компании. Разработка программы КСО позволит компаниям ответственно подходить к своей деятельности, рассматривать ее воздействие на общество в перспективе, предвидя проблемы и решая их.

Заключение

В первом разделе ВКР были рассмотрены информационная база анализа финансового состояния предприятия по данным финансовой отчетности. В состав годовой бухгалтерской отчетности включают следующие формы:

- бухгалтерский баланс (форма №1)
- отчет о прибылях и убытках (форма №2)
- отчет об изменениях капиталах (форма №3)
- отчет о движении денежных средств (форма №4)

Отчетность по бухгалтерскому учету является полезным инструментом для анализа бухгалтерского учета компании. Другими словами, это последовательность шагов, которая помогает нам достичь положительных результатов. В финансовом анализе методология представляет собой комбинацию аналитических методов для изучения финансового предприятия конкретной организации с целью достижения аналитической цели. Общую методологию можно понимать как исследовательскую систему, которая аналогичным образом используется для изучения различных объектов финансового анализа в различных секторах экономики.

Для поддержания финансовой устойчивости организация следует иметь гибкую структуру капитала. Гибкая структура капитала подразумевает возможность привлечение дополнительных источников финансирования на выгодных для предприятия условиях, что обеспечивается достаточным уровнем собственного капитала в источниках финансирования (50% и более), а также достаточной рентабельностью деятельности. Возможность привлекать дополнительные источники финансирования позволит расширить деятельность компании и заработать дополнительную прибыль. Устойчивость компании напрямую зависит от отрасли и финансов.

Это означает, что когда мы имеем надлежащее финансовое планирование и контроль, мы не имеем никаких негативных последствий. Следовательно, финансовый менеджмент и аудит следует регулярно проводить на постоянной основе.

Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения дальнейшего эффективного развития.

Показатели финансового анализа существуют:

- Коэффициенты платежеспособности или ликвидности.
- Коэффициенты доходности или рентабельности,
- Коэффициенты деловой активности или оборачиваемости активов,
- Коэффициенты финансовой устойчивости или структуры капитала.

В ходе выполнения работы был проведен финансовый анализ основных форм финансовой отчетности исследуемого предприятия АО «Тайхар». Результаты анализа за 2017-2018г показали, что положительное значение чистых оборотных активов указывает на то, что предприятие имеет суммы собственного капитала для финансирования оборотных активов. Предприятие отвечает критериям платежеспособности. Все коэффициенты находятся в пределах нормативного значения кроме абсолютной ликвидности.

Однако, коэффициент покрытия процентов значительно больше нормы. Это свидетельствует о достаточной прибыли предприятия для обеспечения существующего уровня кредита с учетом действующей ставки по кредиту.

Анализ показателя рентабельности показывал положительную динамику. Валовая рентабельность продаж увеличилась на 1,0% в 2018 году

по сравнению с 2017 годом. Операционная рентабельность продаж увеличилась на 4,0%. Чистая рентабельность продаж увеличилась на 6,8%.

В данной работе изучение бенчмаркинг и финансовая стратегия предприятия. Бенчмаркинг – это метод объективного систематического сопоставления деятельности собственного предприятия с работой предприятий-конкурентов (подразделений своего предприятия), выявление причин эффективности бизнеса партнеров, организация соответствующих действий для улучшения собственных показателей и их реализация.

После того сравнили долю выручку с другими предприятиями. АО Гоби лидер в отрасли. Для АО Тайхар доля выручка показал хорошо. Наша компания выручка каждый год увеличился это показывает что положительная динамика предприятия.

АО “Тайхар” является сильным конкурентом в отрасли кашемира в Монголии. Основные финансовые стратегии АО “Тайхар” является следующим:

- Привлекать качественную продукцию своим клиентам по дешевой цене
- Увеличить количество магазинов на зарубежных рынках и позиционировать их в мире
- Увеличить ассортимент продукции
- Быстро движущееся сырье

Таким образом, одной из наших уникальных особенностей является производство продуктов, которые могут достичь людей всех уровней общества. Компания «Тайхар» стремится быстро перерабатывать свою продукцию по более низким ценам, поскольку средняя зарплата монголов составляет за месяц 20000 рублей. Конечно, ежемесячный доход домохозяйства в 20 000 рублей, не может быть куплен пальто по цене 40000 рублей, поэтому наша продукция открыта для всех уровней нашего общества.

Список использованных источников

1. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Издательство КНОРУС, 2008. 320 с.
2. Грищенко Ю.И. Анализ финансовой отчетности // Справочник экономиста. 2009. №2. URL: http://www.profiz.ru/se/2_2009/ (дата обращения: 19.02.2018)
3. Федеральный закон РФ от 21.11.96 №129-ФЗ (ред. от 03.11.2006 N 183-ФЗ) «О бухгалтерском учете».
4. Бенчмаркинг [Электронный ресурс]/ URL: <http://economyandbusiness.ru/benchmarking-na-osnove-finansovyh-pokazatelej//> (дата обращения: 06.03.2015)
5. Бенчмаркинг [Электронный ресурс]/ URL: <http://benchmarking-kak-effektivnaya-strategiya-biznesa-etalonnoe-sopostavlenie-benchmarking-kak-odin-iz-sovremennyh-metodov.pdf//> (дата обращения: 15.06.2016)
6. Опрос потребителей [Электронный ресурс]/ URL: <https://prezi.com/fdm-pulnaabm/presentation///> (дата обращения: 15.05.2018)
7. Данные отчетов компании 2019г
8. Ноос ноолууран бүтээгдэхүүний судалгаа [Электронный ресурс]/ URL: <https://prezi.com/klc2srxy6o3t/presentation///> (дата обращения: 15.06.2016)
9. Абрютина.М.С., Грачев.А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство Дело и Сервис, 2000. 256 с.
10. Компаний АО«Гоби» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании АО«Гоби». URL: <http://gobi.mn/> (дата обращения: 05.01.2018).
11. Финансовый анализ предприятия [Электронный ресурс]/ URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovyuy-analiz-predpriyatiya.html//> (дата обращения: 28.01.2017)

12. Методы финансового анализа [Электронный ресурс]/ URL:<https://econ.wikireading.ru/27756/>(дата обращения: 15.05.2015)
13. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 266 с.
14. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для вузов / Т. Р. Рахимов, А. Б. Жданова, В. В. Спицын; Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). — Томск: Изд-во ТПУ, 2011. — 199 с.
15. Лелькова Т. Э. Методики анализа финансовых результатов // Молодой ученый.—2017.—№11. —231-234. — URL <https://moluch.ru/archive/145/40727/> (дата обращения: 09.06.2018).
16. Чеглакова С. Г., Косткина Л. В. / Комплексный экономический анализ (методика факторного анализа финансовых результатов деятельности организации): Методические указания. — Рязань: РГРТУ, 2011. — 24 с.
17. Савицкая Г. В. / Экономический анализ: Учебник М.: Новое знание, 2005. 651 с.
18. Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. / Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник Спб: Питер, 2009. 576 с.
19. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник М: Издательский центр «Академия», 2004. 336 с.
20. КонсультантПлюс / Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству приказ от 23 января 2001 г. N 16 [Электронный ресурс]/ URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 09.06.2018)

Приложение А
(рекомендованное)
Опрос покупателей АО «Тайхар»

1. Зачем покупать шерстяные и кашемировые изделия

Выборы	Ответ	Ответ в процентах
Удобно	79	39,3
Тепло	73	36,3
Качественный	24	12
Не знает где чистить	25	12,4
Всего	201	100

2. Используете ли вы кашемировые изделия или одежду?

Выборы	Ответ	Ответ в процентах
Прочие	6	3,0
В праздник	27	13,4
Иногда	24	11,9
обычно от погоды	144	71,6
Всего	201	100

3. Как часто вы покупаете шерсть и одежду в месяцы?

Выборы	Ответ	Ответ в процентах
Март- Май	9	4,4
Июнь - Август	19	9,5
Сентябрь - ноябрь	120	59,7
Декабрь - февраль	53	26,4
Всего	201	100

4. Какие виды шерсти и кашемировых изделий вы обычно покупаете?

Выборы	Ответ	Ответ в процентах
Шапка и шарф	60	29,9
Рубашка	81	40,2
Брюки	13	6,5
Платья	9	4,4
Носки	30	15,0
Прочие	8	4,0
Всего	201	100

5. Вам нравятся ли шерстяные и кашемировые изделия?

Выборы	Ответ	Ответ в процентах
Да	175	87,1
Нет	16	8,0
Никогда	10	4,9
Всего	201	100