ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (АССОЦИАЦИЯ)

«Кисловодский гуманитарно-технический институт»

**Кафедра Экономики и управления на предприятии**

## ВЫПУСКНАЯ

## КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО

ПОТЕНЦИАЛА ОАО «КОНЦЕРН «АРНЕСТ»

|  |  |
| --- | --- |
| **Допускается к защите в ГАК**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (дата и подпись заведующего кафедрой) | Исполнитель: студент ОЗО группы, 5 курса экономического факультетаШериева Елена Хабасовна  (Ф.И.О. и подпись исполнителя) |
| Выпускная квалификационная работа защищена в ГАК с оценкой  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  (дата и подпись председателя ГАК) | Руководитель к.э.н., Курданов М.Д. Консультанты:     |
| Кисловодск2017 |

Содержание

Введение……………………………………………………………………..……3

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ…….….7

1.1. Сущность экономического потенциала предприятия и факторы его определяющие……………………………………….…………..……….……….7

1.2.Методические подходы к анализу экономического потенциала организации и система показателей эффективности его использования …...20

2.КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «КОНЦЕРН «АРНЕСТ»…………….…………………….…………………….33

2.1. Общая финансово-экономическая характеристика предприятия………..33

2.2.Анализ и оценка показателей эффективности использования экономического потенциала предприятия………………….……………….…54

3.ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛАОАО «КОНЦЕРН «АРНЕСТ»……………………………….…………………….…..64

3.1. Обоснование резервов повышения эффективности использования потенциала предприятия………………………………………………..……….64

3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий ...69

Заключение……………………………………………………………….………74

Список литературы…………………..……………………………….………….78

Приложения

**Введение**

Деятельность организации представляет собой сложную систему, которая описывается показателями и направлена на поддержание и на увеличение своего экономического потенциала. Обеспечить слаженную работу системы может позволить грамотное управление. Процесс управления отличается многосложностью функций и элементов. Главные функции системы управления это планирование, организация, регулирование, стимулирование и контроль. Выполнение этих функций осуществляется путём принятия управленческих решений, которые должны быть своевременными и обоснованными. Обоснованность управленческих решений обеспечивает своевременный и качественный анализ потенциала предприятия.

Термин «потенциал» отражает совокупные силовые возможности в достижении различных целей в различных областях деятельности предприятия. На основе вышесказанного можно сделать вывод, что экономический потенциал - это способность хозяйствующего субъекта эффективно использовать имеющиеся ресурсы в достижении поставленных целей; а также альтернативные возможности сохранения своего положения и дальнейшего развития в будущем, связанные со способностью менеджеров контролировать и анализировать ситуацию, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды.

В общем понимании потенциал – это и есть совокупность имеющихся средств, возможностей, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей. Касаясь экономического потенциала, можно сказать, что этакатегория более широкая, чем просто резервы, ресурсы или производственная мощность. Потенциал по своей сути сориентирован на целенаправленное соотношение внутреннего и внешнего в своем объекте. Одно только внутреннее состояние предприятия, без относительной его адаптации к внешней среде в контексте своих целей, без привязки внутренних возможностей к этим целям и исходной позиции предприятия во внешней среде, не способствуют достижению поставленных целей.

В связи с этим становится очевидной и актуальной необходимость поиска новых подходов к повышению эффективности использования экономического потенциала организаций. Вопросы формирования экономического потенциала и определения оптимальных базовых ресурсных пропорций микроэкономических систем могут быть успешно решены лишь в комплексе мероприятий, обеспечивающих устойчивое и эффективное развитие организаций в условиях нестабильной среды их функционирования. Теоретические и практические проблемы, связанные с повышением эффективности управления процессами формирования и использования экономического потенциала организаций, необходимость актуализации методологических и методических подходов к его оценке предопределили актуальность темы и выбор направления данного исследования.

Цель исследования - комплексный анализ экономического потенциала как основы функционирования организации и обоснование путей его усиления.

Для достижения поставленной цели необходимо реализовать ряд задач:

- раскрыть сущность экономического потенциала организации, значение сбалансированности его элементов;

- выделить основные методические подходы к анализу экономического потенциала организации;

- дать организационно-экономическую характеристику предприятия;

- проанализировать состав и структуру трудового потенциала, основных и оборотных средств;

- оценить показателей эффективности использования экономического потенциала организации;

- предложить основные направления повышения эффективности использования экономического потенциала предприятия.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы выступает ОАО «Концерн «Арнест», основным видом деятельности которого является продажа  и продвижение бытовой химии и парфюмерно-косметической продукции под собственными брендами на территории России и за рубежом.

Предмет исследования в работе является экономический потенциал организации.

Общими методами исследования, применяемыми в выпускной квалификационной работе, выступают системный подход к изучаемым явлениям и процессам, анализ и синтез, позволяющие формализовать наиболее существенные черты изучаемых явлений и производственных процессов.

Теоретические и методологические основы повышения эффективности использования ресурсов организаций различных видов заложены в работах таких экономистов, как: Гасанова Т.В., Клепиков Ю.Н., Акулич Н.А., Лапченко Д.А., Савицкая Г.В. и др. В этих работах исследовались проблемы повышения эффективности использования и управления отдельными видами потенциалов: производственным, трудовым, экономическим и производственно-экономическим. Однако в литературе отсутствует единый подход к категории "экономический потенциал", что указывает на необходимость углубления исследований. В теоретическом плане - необходимо уточнить категории ресурсного, производственного, экономического потенциала организации; в методологическом отношении - требуются новые методы их оценки, адаптированные к современным условиям; в практическом аспекте - необходима разработка принципиально новых подходов к эффективному управлению экономическим потенциалом, учитывающих особенности промышленных организаций.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Перваяглава носит общетеоретический и методологический характер. В ней излагаются теоретические основы экономического потенциала как основы функционирования организации, методический анализ и система показателей эффективности его использования.

Во второй главе представлен комплексный анализ деятельности объекта исследования, проанализирована структура и состав трудового, потенциала, основных и оборотных средств, дана оценка показателем эффективности использования экономического потенциала организации.

В третьейглаве предложены основные направления повышения эффективности использования экономического потенциала объекта исследования.

**1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

* 1. **Сущность экономического потенциала предприятия и факторы его определяющие**

Потенциал представляет собой совокупность возможностей в какой-либо области для достижения определенных целей. Принято различать экономический, производственный, интеллектуальный и прочий потенциал.

Экономический потенциал хозяйствующего субъекта - есть интегральная оценка потенциальных возможностей, заключенных в ресурсном потенциале, и реализации их для достижения экономического эффекта.

Обеспечение экономического роста в условиях рыночной трансформации требует повышения эффективности использования рыночных инструментов, согласованного решения задач формирования соответствующих технологической, институциональной и организационной структур, основной целью которых является объединение всех необходимых элементов в общий воспроизводственный контур нового технологического уклада, создание благоприятных условий (климата) для модернизации и повышения эффективности деятельности субъекта предпринимательства.

Теоретическое осмысление сущности ресурсов как основы экономического развития, выявление их источников, разработка путей, форм и методов их использования позволяют сформулировать принципы активизации экономической политики по интенсификации экономических процессов. В условиях усиливающихся сложностей развития российской экономики определение ресурсных возможностей должно стать приоритетным направлением стратегии любого хозяйствующего субъекта. Тенденция зависимости экономического роста от состояния потенциала очевидна, всегда отмечалось создателями теории экономического роста, подтверждается практикой хозяйствования.

Для определения потенциала предприятия как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к определению категории ресурсного потенциала в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов. На сегодняшний день существует множество различных определений и трактовок понятий "потенциал", "ресурсы", "ресурсный потенциал". Необходимо остановиться на уточнении понятия потенциала.

Следует отметить, что термин "потенциал" широко применяется в экономической литературе в качестве количественной оценки и выступает как природный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т.д. Методика оценки потенциала явлений, имеющих относительно однородную структуру, разработана достаточно с точки зрения целевой направленности.

Согласно определению, приведенному в экономическом словаре, в общем виде "потенциал", без определения его видов, представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения цели. Иногда термин потенциал трактуется как "возможности" или "способность", но в каждый определенный момент времени можно обозначить совокупность средств, определяющих данную способность [7].

В словаре русского языка С.И. Ожегова, словаре современного русского литературного языка К.А. Тимофеева, в российском энциклопедическом словаре A. M. Прохорова встречается еще одно определение "потенциала" как величина, характеризующая широкий класс силовых полей в данной точке, открывающее целый ряд понятий в физике, химии, математике .

Широкая трактовка смыслового содержания термина "потенциал", приведенная в Большой Советской Энциклопедии, позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Это толкование заключает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

Известный специалист в области исследования региональной экономики Борзенкова К.С.дает определение потенциала как предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностях результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и в конечном счете реализованы при идеальных условиях практической деятельности [6].

В научных публикациях можно встретить и другие подходы к рассматриваемой проблеме.

По мнению А.Н. Люкшинова потенциал предприятия представляет собой совокупность его возможностей по выпуску продукции (оказанию услуг). Помимо внутренних переменных он включает в себя и возможности общеорганизационного руководства - управленческий потенциал. Представляется, что управленческий аспект потенциала является предметом самостоятельного исследования и включать управленческий потенциал как переменную его вида не является обоснованным. Более того, автор не раскрывает внутренние переменные, которые он включает в потенциал.

Трактование "потенциала", данное Акулич В.В: "Потенциал - совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны" [2, с.21].

Действительно, потенциал есть источник удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны, однако рассматривать в совокупности факторы производства, производственные резервы и возможности дифференциации их отличительных свойств вряд ли целесообразно.

Заслуживаетвнимания подход Д. Тойкер к определению "потенциала". В ее интерпретации: "потенциал - это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении [18]. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности"

Таким образом, наиболее полно сущность потенциала приведена в Большой Советской Энциклопедии. В этой связи, под потенциалом следует понимать совокупность средств, запасов, возможностей использование которых позволяет достичь экономический эффект.

Для дальнейшего развития исследования важно определить, что следует понимать под ресурсами.

С экономических позиций к ресурсам относятся совокупность отдельных элементов, прямо или косвенно участвующих в процессе производства или оказании услуг. Поэтому важнейшей особенностью категории "ресурсы" является непосредственная связь с процессом производства, т.е. ресурсы в процессе использования принимают форму факторов производства.

Экономические ресурсы - это те природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство, в процесс создания товаров, услуг и иных ценностей. В экономической науке ресурсы подразделяют на четыре группы: природные, материальные, трудовые и финансовые.

Все виды экономических ресурсов, выделяемых в экономике, ограничены и в количественном и в качественном отношении. В этом заключается принцип "ограниченности" или "редкости ресурсов", что является их особенностью.

Еще одной особенностью категории "ресурсы" является их воспроизводимость (воспроизводимые ресурсы), т.е. способность восстанавливаться взамен потребленной части. К не воспроизводимым ресурсам относятся земельные угодья, полезные ископаемые, воздух и другие, т.е. ресурсы, которые практически невозможно воссоздать вновь.

Так, С. Брю, К. Макконелл считают, что ресурсы - это земля, капитал, труд и предпринимательская способность.

В общем виде ресурсы предприятия, по мнению Л.Г. Окороковой, понимаются как совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия и могущих быть мобилизованными и приведенными в действие, а также использованными для достижения его целей. Иметь достаточные ресурсы для предприятия означает располагать необходимыми возможностями при определенных условиях для своего развития и нормального функционирования в соответствии с поставленными целями. Однако группа авторов, в том числе М.А. Комаров, Е. Румянцева, А. Яковенко, добавляют в существующую классификацию еще и информационный ресурс, занимающий в настоящее время одну из доминирующих позиций .

Заслуживает внимания подход В.В. Ковалева, который определяет совокупность ресурсов, как материально-техническую базу (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса), трудовые ресурсы и финансовые ресурсы

Представляется, что содержание "ресурсов" наилучшим образом раскрыто в трудах Бобровой В. В, которая рассматривает ресурсы как элемент объекта управления и классифицирует их традиционным образом: средства труда; предметы труда; трудовые ресурсы; финансовые ресурсы [23, с.42].

К ресурсам, которыми располагает организация, И.Т. Балабанов относит технические, технологические, трудовые, пространственные (территория, помещения, коммуникации), финансовые ресурсы и возможности. Одновременно в состав предприятия включаются ресурсы организационной структуры системы управления.

Такой подход правомерен, но различные по количественно-качественным характеристикам составляющие элементы должны быть интегрированы в единое понятие применительно к уровню предприятия.

Следовательно, организация должно обеспечить высокую эффективность функционирования за счет полного и рационального использования всех имеющихся у него ресурсов.

В связи с этим, под ресурсами следует понимать средства денежные и не денежные, ценности, запасы, возможности их использования при необходимости, источники средств.

В экономической литературе также существуют различные подходы к классификации видов ресурсов. Обобщив подходы различных авторов, ресурсы предприятия можно классифицировать по следующим признакам (рис. 1).



**Рис. 1. Классификационные признаки ресурсов [6, с. 52]**

К.С. Борзенкова по степени принадлежности ресурсов предприятию различает внутренние, которыми располагает самоорганизация и внешние ресурсы.

По степени реализации ресурсов в хозяйственном процессе различают - фактические ресурсы, т.е. постоянно необходимые для выполнения производственной программы; потенциальные ресурсы, которые могут быть получены и задействованы при определенных условиях; условные ресурсы, к которым относятся средства различных резервных и специальных фондов, направления использования долгосрочных кредитов банков и прочие [6, с.52].

Окорокова Л.Г. все ресурсы в зависимости от их альтернативной ценности в рамках предприятия подразделяет на следующие типы: общие ресурсы (альтернативная ценность данных ресурсов одинакова как в рамках компании, так и вне ее); специфические ресурсы (альтернативная ценность данных ресурсов выше в рамках компании, нежели вне ее) и интерспецифическиересурсы, которые не имеют альтернативной ценности вне рамок данной компании [16, с.26].

Валевич Р.П. и Раицкий К.А. и другие ресурсы, используемые в торговой деятельности, делят на примененные и потребленные:

-примененные ресурсы (единовременные затраты) в стоимостном выражении включают стоимость основных фондов, оборотных фондов и фондов обращения и сумму израсходованного фонда заработной платы, включая выплаты из фонда потребления;

-потребленные ресурсы - это текущие затраты или издержки обращения.

Принципиальным отличием между терминами "ресурсы" и "потенциал" является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, общества в целом неотделим от субъектов деятельности. Т.е. "потенциал", кроме материальных и нематериальных средств, включает способности работника, коллектива, предприятия, общества в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

Рост объемов деятельности зависит от величины накопленных ресурсов: основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов и эффективности их использования. Обществу небезразлично, сколько ресурсов будет затрачено на каждый рубль национального дохода и конечного продукта. Этим обусловливается необходимость систематического учета, контроля и поддержания в оптимальных размерах и пропорциях соотношения темпов роста объемов деятельности с темпами наращивания основного и оборотного капитала, рабочей силы и других ресурсов.

В этих целях целесообразно в системе оценочных показателей эффективности ресурсов использовать экономическую категорию, через которую можно учитывать величину накопленных ресурсов, степень использования возможностей и величину созданного общественного продукта. Такой категорией может служить "ресурсный потенциал".

Незнание возможностей и величины неиспользованных резервов каждого предприятия и отрасли в целом приводит к необоснованному наращиванию ресурсного потенциала.

Термин "ресурсный потенциал" в научных исследованиях используется в основном в отношении субъектов Российской Федерации, крупных экономических районов, страны в целом. Но, поскольку одними из главных составляющих ресурсного потенциала этих субъектов являются предприятия, которые обеспечивают производство товаров и услуг, представляется вполне обоснованным применить этот термин в отношении предприятия.

Следует отметить, что в теоретическом и практическом аспектах категория ресурсный потенциал на уровне предприятия изучена недостаточно, хотя в научной литературе на макроуровне обсуждается довольно широко.

Для определения ресурсного потенциала предприятия как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к этому термину в исследованиях ученых-экономистов.

Так, В.А. Свободин характеризует ресурсный потенциал, как "совокупность имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов (земельные, трудовые, материальные)" [17, с.18].

По мнению Л.Г. Окороковой ресурсный потенциал предприятия представляет собой совокупность всех ресурсов предприятия, обеспечивающих возможность получения максимального экономического эффекта в заданный момент времени [16, с.27].

Обобщение теоретических взглядов ученых позволяют нам констатировать, что в экономической литературе существуют различные позиции к содержанию категории "ресурсный потенциал". При этом, одни считают, что эта категория представляет собой конгломерат ресурсов, без учета их качественной стороны. Другие полагают, что ресурсный потенциал представляет собой материальную основу производства, но в статике, т.е. до момента их вовлечения в производственный процесс. Третьи - не учитывают целевое назначение ресурсного потенциала.

Важность рассмотрения категории "ресурсный потенциал" обусловлено и тем, что любые цели и задачи по достижению конечных, социально-значимых результатов на перспективный период в значительной степени определяются не наличными на данный момент ресурсами, а ресурсным потенциалом общества.

В работах большинства авторов ресурсный потенциал представлен всеми ресурсами, используемыми в общественном производстве на той или иной стадии развития производительных сил. И это одна из основополагающих особенностей категории "ресурсный потенциал". Однако рассматривать ее лишь как конгломерат всех ресурсов вряд ли правильно, поскольку она содержит еще в себе ряд качественных экономических характеристик.

Как экономическая категория ресурсный потенциал выражает отношения между людьми по поводу аккумуляции и использования имеющихся возможностей. Сущность ресурсного потенциала заключается во взаимодействии всех его составляющих элементов.

Ресурсный потенциал, прежде всего, представляет собой не простую сумму, а систему ресурсов, используемых комплексно, т.е. предусматривает обязательную взаимодополняемость отдельных ресурсов в процессе общественного производства. Увеличение в системе одного какого-либо ресурса предполагает одновременное увеличение количества другого ресурса.

Важной отличительной особенностью категории ресурсного потенциала является также и то, что она предусматривает возможность взаимозаменяемости ресурсов, используемых в общественном производстве. Многофункциональность большинства видов ресурсов создает условия вариации применения различных их видов и элементов для достижения одного и того же заданного конечного результата.

Характеризуя ресурсный потенциал, следует учитывать, что в его состав входят не только ресурсы, предназначенные к потреблению в рассматриваемом периоде, но и их страховые и другие запасы. Следовательно, ресурсный потенциал определяет потенциальную (а не только реальную) возможность их потребления в процессе общественного производства.

Ресурсный потенциал характеризует не весь запас данного ресурса, имеющегося в природе или обществе, а только ту его часть, которую можно получить с учетом достигнутого уровня технологического развития общества и экономической целесообразности вовлечения в общественное производство. Поэтому в ресурсный потенциал включаются только такие источники ресурсов, получение которых возможно и эффективно на данном этапе общественного развития.

И, наконец, в ресурсный потенциал включается не только сложившаяся система ресурсов, но и альтернативные ресурсы и их источники, т.е. новые виды ресурсов, ранее не существовавшие (или не используемые), возможность использования которых научно обоснована и получение (или использование) предусмотрено в рассматриваемом периоде перспективно.

Таким образом, по-прежнему, вопрос о сущности рыночного потенциала остается дискуссионным.

В результате проведенного изучения и систематизации различных научных взглядов, мы пришли к выводу, что под ресурсным потенциалом предприятия (отрасли) следует понимать совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономический эффект.

В экономической литературе существуют два направления исследования ресурсного потенциала как объекта: "ресурсное" и "результативное". Ресурсное направление рассматривает ресурсный потенциал как совокупность ресурсов хозяйственного звена, оценка ресурсного потенциала сводится к определению стоимости доступных ресурсов, а уровень использования ресурсного потенциала определяется отношением полученного результата к объему примененных ресурсов. В рамках "результативного" направления ресурсный потенциал рассматривается, как способность хозяйственной системы осваивать, перерабатывать ресурсы для удовлетворения общественных потребностей, оценка величины ресурсного потенциала сводится к оценке максимального оборота, которое хозяйственное звено способно произвести при данном количестве, качестве и строении ресурсов.

Ресурсный потенциал реализуется в процессе осуществления деятельности предприятия. Эта деятельность заключается в активном и целенаправленном воздействии персонала предприятия на средства и предметы труда, результатом которого являются новые товары и услуги.

Значительным этапом использования ресурсного потенциала является реализация произведенных товаров и услуг, получение прибыли, закрепление на уже освоенных рынках и освоение новых.

В процессе своего развития ресурсный потенциал предприятий может увеличиваться или уменьшаться. Последнее происходит в тех случаях, когда уменьшаются собственные ресурсы предприятия вследствие оттока занятых, сокращения поступлений материальных ресурсов, выбытия основных фондов, не компенсируемых их восстановлением, и т.д. Снижение потенциала возможно также вследствие стойкого падения спроса на продукцию.

Обобщение теоретических подходов к содержанию ресурсного потенциала позволило нам выделить общие классификационные признаки ресурсного потенциала.

В зависимости от степени вовлечения в производственно-хозяйственную деятельность различные элементы ресурсного потенциала играют неодинаковую роль, поэтому при исследовании структуры ресурсного потенциала следует выделять в его составе активную и пассивную части. К активной части относятся ресурсы, которые вовлечены в экономическую деятельность и прямо влияют на ее результативность: действующие основные производственные и непроизводственные фонды; нормативные запасы материальных ценностей в сфере производства и обращения; занятая часть экономически активного населения; реализованная в технологиях, средствах, предметах и продуктах труда научно-техническая информация. Ресурсы, имеющиеся в наличии, но не вовлеченные в хозяйственный оборот, относятся к пассивной части ресурсного потенциала: сверхнормативные запасы и резервы материальных ценностей в сфере производства и обращения; незанятая часть трудовых ресурсов; реализованная в проектах научно-техническая информация; результаты научных и опытно-конструкторских разработок.

Выделение в составе ресурсного потенциала активной и пассивной частей очень важно как с теоретической, так и с практической точек зрения, поскольку оно позволяет, во-первых, объективно оценивать степень использования ресурсного потенциала, а, во-вторых, выявлять интенсивные и экстенсивные резервы повышения эффективности производства.

По степени использования возможностей хозяйствующего звена ресурсный потенциал подразделяется на фактический (достигнутый в настоящий момент) и перспективный. Такая дифференциация позволяет оценивать степень использования ресурсного потенциала через сравнение перспективного уровня ресурсного потенциала с его фактическим значением. Основополагающим этапом является определение потенциальных возможностей хозяйствующей системы.

Однако, можно классифицировать ресурсный потенциал и по другим важным признакам: территориальному, отраслевому, организационному, управленческому, воспроизводственному, энергетически силовому, информационной доступности.

Наряду с термином "ресурсный потенциал" в экономической литературе широко используется понятие - "экономический потенциал". В рамках натурально-вещественного аспекта изучения ресурсов, трудно определить различие этих категорий. Тем более, что по форме единицы измерения ресурсный и экономический потенциалы тождественны (выражены в материально-вещественных категориях, условных натурально-вещественных категориях, универсальном эквиваленте - денежных единицах, в различных индексах или алгебраических выражениях). Вместе с тем, внутреннее содержание этих категорий, по нашему мнению, совершенно различное.

Одни считают, что категория "ресурсный потенциал" шире экономического потенциала, при этом отличие заключается в том, что последний не учитывает долгосрочную перспективу. На наш взгляд, понятие "экономический потенциал" шире ресурсного потенциала, а последний является его составной частью, кроме того, ресурсный потенциал не включает в свою структуру производственно-технологические, организационные и экономические связи.

Обобщение вышеизложенного позволяет сделать вывод о том, что в период перехода от стратегии выживания к стратегии развития изучение экономического потенциала необходимо. Под экономическим потенциалом понимается совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономический эффект. Он является основой хозяйственной деятельности предприятий и организаций. На успешное ведение хозяйственной деятельности торговой организации влияет степень использования экономического потенциала.

Таким образом, ресурсный потенциал является основой экономического потенциала хозяйствующего субъекта и отражает потенциальные возможностипредприятия. В то же время экономический потенциал предполагает и реализацию потенциальных возможностей, выраженную в достижении экономического эффекта. Основываясь на этом утверждении, нами дается следующее определение экономического потенциала.

Экономический потенциал хозяйствующего субъекта есть интегральная оценка потенциальных возможностей, заключенных в ресурсном потенциале, и реализации их для достижения экономического эффекта.

Следовательно, экономический потенциал организации характерен не только наличием ресурсов, но и эффективностью их использования, поскольку некоторые организации, имеющие одинаковые потенциальные возможности, отличаются эффективностью их использования, а вследствие - экономический потенциал выше у той организации, которая более эффективно использует свои возможности.

**1.2.Методические подходы к анализу экономического потенциала организации и система показателей эффективности его использования**

Экономический потенциал предприятия представляет собой сложную систему, включающую основные фонды, трудовые ресурсы, технологию, энергетические ресурсы и информацию, находящиеся в распоряжении организации для созидательной деятельности. Ему присущ ряд специфических характеристик. Прежде всего, целостность, означающая, что только при наличии всех элементов потенциала возможно достижение конечного результата его функционирования - выпуск продукции. А также такие особенности как: взаимозаменяемость, взаимосвязь элементов, гибкость и адаптивность к продукции, к изменяющимся экономическим и производственно - техническим условиям. Изучение этих механизмов становится инструментом управления эффективностью производства, способствует качественному рывку в обновлении производства, инвестиционной политике, выявлению механизма гибкости, что позволяет снизить затратоемкость общественного производства и повысить возможности общества, в удовлетворении потребностей.

Теоретические и методические основы моделирования экономического потенциала предприятия недостаточно разработаны, это позволяет проводить рассуждения, опираясь на собственное видение экономического потенциала предприятия. Целесообразно рассматривать экономический потенциал предприятия на различных уровнях: на уровне отдельного предприятия, на уровне отрасли, на уровне территории. Так, на уровне отдельного предприятия экономический потенциал будет включать:

-производственный и финансовый потенциалы (основные фонды, сырье, материалы, оборотные активы и т. д.);

-кадровый и предпринимательский потенциалы (потенциал трудовых ресурсов - специалистов, менеджеров, квалифицированных рабочих);

-интеллектуальный потенциал (информационные ресурсы - технологии, программные продукты и т. д., инновационные решения).

Система моделирования потенциала предприятия включает:

-комплекс экономико-математических моделей, описывающих динамику компонентов потенциала предприятия с учетом внешних факторов;

-комплекс программ (прогнозных расчетов, решения оптимальных задач и задач нормирования);информационную базу;

-методики идентификации моделей и проведения;

-вычислительных экспериментов.

Помимо всего вышесказанного, для оценки экономического потенциала необходимо выявить: состояние имущественного потенциала предприятия, финансовую устойчивость предприятия, а так же проанализировать платежеспособность предприятия.

Для того, что бы рассчитать производственный и финансовый потенциалы, определяющие экономический потенциал в целом, необходимо использовать методику комплексного экономического анализа.

Комплексный экономический анализ направлен на выявление резервов роста эффективности производства и хозяйственной деятельности в целом.

Главное в комплексном анализе системность, увязка отдельных разделов анализа между собой, анализ их взаимосвязи и выявление влияния каждого раздела анализа на обобщающие показатели эффективности.

Взаимосвязь основных групп показателей хозяйственной деятельности во многом определяет разделы комплексного анализа (рис. 2).

При проведении комплексного системного экономического анализа выделяют шесть этапов.

На первом этапе определяются цели и условия функционирования объекта. Хозяйственная деятельность состоит из трех взаимосвязанных элементов: ресурсов, производственного процесса и готовой продукции. Целью работы предприятия является рентабельность, т.е. обеспечение либо максимального объема выпуска продукции при данных затратах ресурсов, либо заданного выпуска продукции при минимальном расходе ресурсов. А это определяется рынком финансирования, рынком купли и продажи.

На втором этапе формируется информационная система предприятия необходимая база системного экономического анализа, и отбираются показатели, характеризующие производственную деятельность предприятия.

Третий этап составление общей схемы системы, устанавливаются ее главные компоненты, функции, взаимосвязи. На основе модели формирования экономических факторов и показателей составляется блок-схема комплексного экономического анализа.

Четвертый этап исследование взаимосвязи и обусловленности отдельных разделов, показателей и факторов производства.



**Рис. 2. Система показателей комплексного анализа деятельности предприятия**

Пятый этап. Здесь строится модель системы на основе информации, полученной на предыдущих этапах.

Шестой этап (завершающий). Здесь производится оценка результатов хозяйственной деятельности, комплексное выявление резервов для повышения эффективности производства.

Важное место в системе комплексного анализа экономического потенциала является сравнительная рейтинговая оценка финансового состояния и деловой активности предприятия. Необходимость такой оценки возникает в двух случаях:

1) когда требуется сопоставить работу нескольких хозяйственных объектов об их деятельности на основе единой системы показателей;

2) когда нужно сопоставить результаты хозяйственной деятельности какого либо хозяйственного субъекта во времени.

Важнейшим условием применения методов сравнительной комплексной оценки является соизмеримость различных по сути показателей. Если в систему оценочных показателей включаются стоимостные, трудовые, натуральные показатели, то сопоставление должно проводиться не по абсолютным значениям, а основе относительных.

К методам сравнительной комплексной оценки относятся следующие:

- Суммирование значений всех показателей. Данный метод используют в случае одинаковой направленности исходных показателей и их общей сопоставимости, например, в процентах выполнения плана. Наилучшим предприятием по данному методу считается то, у которого max ∑ показателей-стимуляторов или min ∑ показателей дестимуляторов.

- Метод суммы мест. Здесь предприятия ранжируются по показателям стимуляторам в порядке возрастания и по показателям дестимуляторам – в порядке убывания. В случае равенства предприятиям присваиваются одинаковые места. Наилучшие результаты в работе по данному методу будут у предприятия с минимальной суммой мест.

- Метод суммы баллов. В данном методе кроме исходных данных о значениях показателей задаются шкалы для оценки каждого показателя. Этот метод требует разработки большого числа шкальных оценок, которые необходимо согласовывать между собой.

Методы суммы мест и суммы баллов не учитывает абсолютные значения показателей, поэтому оценки, найденные по данным методам могут исказить реальную картину достижений каждого предприятия, если вариации предприятий мало различаются.

- Метод расстояний учитывает абсолютные значения показателей при оценке конечных результатов хозяйственной деятельности. В построенной матрице из показателей находится наилучшее значение, которое затем принимается за эталон. Далее рассчитываются расстояния между показателями каждого предприятия и предприятия эталона. Предприятия ранжируются в порядке возрастания расстояния, при этом чем меньше расстояние, тем лучше оценка

- Таксонометрический. Он не только учитывает абсолютные значения показателей, но и позволяет элиминировать их различную вариацию и является обобщением метода расстояний.

М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом предложена методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности предприятия.

Сущность данной методики заключается в том, что, используя исходную информацию за оцениваемый период и систему показателей для рейтинговой оценки, производят классификацию (ранжирование) пред приятий по рейтингу и рассчитывают итоговую рейтинговую оценку, которая учитывает все важнейшие параметры финансовой и производственной деятельности предприятия. Исходные данные для рейтинговой оценки объединены в четыре группы. Убыточные предприятия в данной системе не рассматриваются. Поскольку все исходные показатели таблицы являются относительными, то необходимо осуществлять расчет их на начало либо на конец периода. Итоговый показатель рейтинговой оценки рассчитывается путем сравнения каждого показателя условного эталонного предприятия, имеющего наилучшие результаты по всем сравниваемым параметрам.

Исходные данные записывают в таблицу, где в строках находятся номера показателей (i), а в столбцах номера предприятий ( j ). Далее по каждому показателю находится максимальное значение, которое заносится в столбец эталонного предприятия. По исходным показателям таблицы находят отношения соответствующих значений (а ij) к максимальному (maxaij).

Для каждого анализируемого показателя значение его рейтинговой оценки определяется по формуле (R j):

 (1)

Затем предприятия ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки. Наилучшим предприятием будет считаться такое, у которого самое минимальное значение рейтинговой оценки.

Изложенный метод может применяться как для сравнения предприятий на конкретную дату, так и в динамике. В первом случае исходные данные рассчитываются по данным бухгалтерской отчетности на конец периода, во втором случае как темповые коэффициенты роста: данные на конец периода делятся на значение соответствующего показа теля на начало периода. Во втором случае получаем не только оценки текущего финансового состояния предприятия на определенную дату, но и его способностей по изменению этого состояния в динамике.

Следовательно, рейтинговая оценка финансового состояния и деловой активности предприятия, используя данные публичной отчетности, на базе комплексного и многомерного подхода производит сравнение реальных достижений всех конкурентов.

К системе показателей, позволяющих комплексно оценить экономический потенциал предприятия относятся следующие.

Показатель фондоотдачи (ФО) характеризует объем производства (или реализации) продукции (ВП), приходящейся на рубль среднегодовой стоимости основных фондов (ОФ):

|  |  |
| --- | --- |
| . | (2) |

Фондоотдача является обобщающим показателем эффективности использования основных фондов.

При расчете фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендованные средства; не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям.

Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость, которая определяется соотношением средней стоимости основных средств к объему выпуска продукции (показатель обратный фондоотдаче):

|  |  |
| --- | --- |
| . | (3) |

Сумма относительной экономии (перерасхода) основных фондов определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| . |  (4) |

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность:

(5)

где Пб – прибыль балансовая.

Её уровень зависит от фондоотдачи и рентабельности продукции. Взаимосвязь этих показателей можно представить следующим образом:

(6)

 гдеRвр - рентабельность продаж*.*

Помимо основных, каждое предприятие обязательно должно иметь оборотные средства или оборотный капитал.

Оборотный капитал – это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило, не более одного года). Оборотные средства находятся в постоянном движении, приобретая форму денег, сырья, материалов, топлива и других предметов труда.

Основным показателем эффективности использования оборотных средств служит скорость оборачиваемости этих средств (коэффициент оборачиваемости) в процессе производства и реализации продукции. Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько оборотов совершает оборотный капитал за период. Коэффициент оборачиваемости рассчитывается по формуле:

(7)

где** -** среднегодовая стоимость оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств оценивается также показателем длительности одного оборота:

(8)

где До – длительность одного оборота, в днях;

Т – число дней в анализируемом периоде.

Обратный показатель коэффициенту оборачиваемости – коэффициент закрепления (Кз):

(9)

Этот показатель характеризует долю оборотных средств, приходящихся на 1 руб. выручки от реализованной продукции.

 Обобщающих показателей эффективности использования оборотных средств является прибыль на один рубль оборотных средств:

 (10)

гдеROб.C. – рентабельность оборотных средств*.*

Для оценки эффективности использование трудовых ресурсов используется показатель производительности труда. Под производительностью труда подразумевают количество продукции, изготавливаемой в единицу рабочего времени, или затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Для её характеристики можно пользоваться прямым показателем производительности– выработкой:

(11)

гдеВП – стоимость валовой продукции;

- среднесписочная численность работников.

 Обратным показателем производительности является трудоёмкость. Трудоёмкость – затраты рабочего времени на единицу или весь объём изготовленной продукции.

(12)

 где t – трудоёмкость.

Важнейшими показателями эффективности являются показатели рентабельности деятельности предприятия.

Оценка рентабельности организации может производиться с помощью следующих индикаторов.

Показатели рентабельности капитала:

а) собственного капитала:

|  |  |
| --- | --- |
| , | (13) |

где Пч – величина чистой прибыли.

Показатель характеризует эффективность использования собственного капитала.

б) акционерного капитала:

|  |  |
| --- | --- |
| . | (14) |

в) инвестиционного капитала:

|  |  |
| --- | --- |
| , | (15) |

где Rинв.к – характеризует эффективность использования капитала, вложенного на длительный срок.

Величину инвестиционного капитала определяют по данным бухгалтерского баланса как совокупность собственных средств и долгосрочных пассивов.

Показатель рентабельности активов:

|  |  |
| --- | --- |
| . | (16) |

Данный показатель отражает эффективность использования имущества организации. Кроме того, выделяют:

а) рентабельность оборотных активов:

|  |  |
| --- | --- |
| ; | (17) |

б) рентабельность чистых активов:

|  |  |
| --- | --- |
| . | (18) |

Данные показатели изучаются в динамике и по тенденции их изменения судят об эффективности ведения хозяйства.

Показатель рентабельности продаж:

|  |  |
| --- | --- |
| , | (19) |

где Пр – прибыль от реализации продукции;

Вр – объем реализации продукции за вычетом НДС и акцизов.

Показатель рентабельности продаж может быть рассчитан как по прибыли от реализации, так и по чистой прибыли. Расчет по чистой прибыли имеет вид:

|  |  |
| --- | --- |
| . | (20) |

Рентабельность продаж характеризует процесс окупаемости затрат.

Методология исчисления обобщающих показателей социально-экономической эффективности на основе сопоставления результатов затратами или с ресурсами может быть представлена в следующих вариантах:

1. Эффективность текущих затрат (сопоставление результата и совокупности затрат живого и вещественного труда) определяется как отношение товарооборота (выручки) к объему совокупных текущих затрат живого и общественного труда:

|  |  |
| --- | --- |
| , | (21) |

где О – товарооборот;

 ПП – промежуточное потребление (материальные затраты);

F – фонд оплаты труда;

Ам – амортизация основных фондов;

 Пот – потери в сфере товарного обращения.

2. Эффективность рыночных процессов отражает также отношение валовой добавленной стоимости (ВДС) или выручки от реализации к объему совокупных затрат:

|  |  |
| --- | --- |
| . | (22) |

3. Эффективность ресурсов социально-экономического потенциала оценивается путем сопоставления результата с совокупным объемом материальных и трудовых ресурсов:

|  |  |
| --- | --- |
| , | (23) |

где Об.Ф и ОФ – соответственно основные и оборотные фонды;

 З - объем товарных запасов;

 Т - среднегодовой объем трудовых ресурсов по их рыночной стоимости (в качестве данного показателя, как правило, принимается годовой фонд заработной платы).

Рассмотренная система показателей отражают эффективность использования накопленного производственно-экономического потенциала предприятия. Они дают возможность определить, во что обходится производство и реализация единицы продукции, какой объем валовой прибыли получен от каждой единицы затрат живого и овеществленного труда или от единицы материальных трудовых ресурсов.

1. **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «КОНЦЕРН «АРНЕСТ»**
	1. **Общая финансово-экономическая характеристика предприятия**

Открытое акционерное общество «Компания «Арнест является юридическим лицом, действует на основании настоящего устава и законодательства Российской Федерации.

 Общество создано без ограничения срока его деятельности.

Фирменное наименование общества:

### Полное официальное наименование Общества:

### на русском языке: Открытое акционерное общество «Компания «Арнест»;

наанглийскомязыке: Public Joint-stock Company «ArnestCompany».

Сокращенное наименование Общества:

на русском языке: ОАО «Компания «Арнест»;

на английском языке: PJSC«ArnestCompany».

Место нахождения обществопределяется местом его государственной регистрации: Российская Федерация, Ставропольский край, город Невинномысск, улица Комбинатская 6.

 Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

 Общество несет гражданские права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности не запрещенных Федеральным законодательством.

 Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

 Общество осуществляет любые виды внешнеэкономической деятельности, не противоречащие действующему законодательству.

Общество может создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Филиалы и представительства осуществляют деятельность от имени Общества, которое несет ответственность за их деятельность.

Общество имеет филиал, расположенный по адресу: РФ, г. Москва, ул. Осенняя, дом 11.

 Уставный капитал Общества составляет 20 000 000 рублей. Уставный капитал состоит из номинальной стоимости обыкновенных именных акций Общества, приобретенных акционерами - 20000 штук номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая.

Общество вправе разместить дополнительно к размещенным акциям обыкновенные именные акции в количестве 400 000 штук номинальной стоимостью 1 000рублей каждая. Указанные акции являются объявленными.

ОАО "Компания "АРНЕСТ" осуществляет продажу  и продвижение продукции под собственными брендами на территории России и за рубежом.

Портфель компании Арнест покрывает практически все значимые сегменты рынка бытовой химии и ключевые сегменты парфюмерно-косметического рынка. Ключевыми для Компании являются рынки стайлинга, освежителей, инсектицидов и репеллентов.

Основными партнерами ОАО «Компания «Арнест» со стороны производящих компаний в 2016 году являются:

* Арнест ОАО;
* Аэрозоль Новомосковск ООО;
* Саламандер Воли Рус ООО;
* BaronyUniversalProductsPlc;
* ESPA PLASTIK SANAYI VE DIS TICARET PAZARLAMA LTD STI;
* Ningbo Yilun Cosmetic Appliance Co.,Ltd.;
* Yangzhou SanDa Brushes and Houseware Co., Ltd ;
* ИнтерГРИМ ЗАО;
* РУСИНХИМ ЗАО;
* Биогард ООО;
* Блеск ТД ООО Санкт-Петербург;
* Ермаков Андрей Юрьевич ИП;
* Аванта ОАО;
* Евразийская мыловаренная компания ООО;
* ARNEST S.p.a. Компания;
* Инвент ЗАО;
* Новые технологии ООО;
* Эмпарус ООО;
* Радиан ООО;

Компания «Арнест» осуществляет реализацию своей продукции через сеть более 190 дистрибьюторских компаний, на базе большинства из которых созданы эксклюзивные торговые команды, занимающиеся продажами продукции Компании.

Портфель компании Арнест покрывает практически все значимые сегменты рынка бытовой химии и ключевые сегменты парфюмерно-косметического рынка:

* синтетические моющие средства;
* освежители воздуха;
* инсектициды и репелленты;
* полироли для мебели;
* обувная косметика;
* средства для чистки стекол;
* средства для чистки мягкой мебели;
* средства для чистки кухни;
* антистатики;
* средства для чистки ковров;
* средства по уходу за волосами;
* мужская косметика;
* стайлинг;
* детская косметика;
* дезодоранты.

Сильнейший бренд в портфеле группы компаний – зонтичный бренд Прелесть, который является лидером российского рынка стайлинга. Бренд также активно развивается в категории ухода за волосами и в категории красок для волос.

Локомотивом развития бренда Прелесть является линия Прелесть Professional – комплекс профессиональных средств для ухода за волосами, окрашивания и стайлинга, обеспечивающих салонное качество в домашних условиях.

Продукты Прелесть Professional созданы с использованием высокотехнологичных полимеров, натуральных ингредиентов и удовлетворяют самые разные, в том числе специфические потребности волос.

Согласно данных ACNielsen доля рынка Прелесть Professional в течение 2015 г. в денежном эквиваленте выросла на 0,5 %, к 2014 году выросла на 1,03 % и составила 10,3%, обогнав при этом бренды Syoss, Londatrend, Чистая Линия,Нивея.

 Доля рынка Прелесть Professional в течение 2015 г. в количественном эквиваленте выросла на 1,1 %; по отношению к 2014 году выросла на 1,93 % и составила 12,1 %, обогнав при этом те же бренды, что и в денежном выражении. Важно отметить стабильную динамику роста бренда Прелесть Professional в натуральном выражении, каждый год доля увеличивается не менее чем 1,1%.

Сильные позиции компании на рынке бытовой химии обеспечивают бренды в категории освежителей воздуха. Портфель сфокусирован в двух ценовых сегментах: в нижнем ценовом сегменте представлен бренд Симфония, Симфония – это  коллекция традиционных и всеми любимых ароматов по доступной цене.

В среднем  ценовом сегменте Компания развивает бренды Symphony и Garden. Symphony – это самые актуальные ароматы и подтвержденная эффективность, уникальная формула с ионами серебра, которые быстро и эффективно блокируют молекулы неприятного запаха. Garden-освежители длительного действия  с натуральными компонентами.

          В среднем – высоком ценовом сегменте компания развивает бренд Symphony очистители, уникальный продукт устраняющий причину неприятного запаха.

В 2015 г. совокупная доля Компании «Арнест» в денежном эквиваленте на рынке освежителей составила 9,7% (рис. 3 ).



**Рис. 3. Доля компании на рынке освежителей**

На рынке репеллентов стабильно растет доля бренда Picnic. По исследованиям 2015 года доля как в рублевом так и в натуральном эквиваленте составляет 7% от доли всего рынка. Количественная средневзвешенная дистрибьюция также расширяется и по состоянию на конец сезона 2015 года составляет 32%.

Основу категории инсектицидов и репеллентов, отличающейся высокой сезонностью, составляют продукты Дихлофос - эффективный и узнаваемый продукт, пользующийся доверием потребителей и в России и в странах СНГ. Дихлофос Компании Арнест является образующим для сегмента универсальных средств от насекомых. Опережающими темпами развиваются относительно молодые бренды компании: Пикник в репеллентах и Убойная сила в инсектицидах. Пикник – это бережная и надежная защита от насекомых. Убойная сила – эффективные, быстрые и агрессивные продукты. Совокупно доля инсектицидов и репеллентов в 2015 году в денежном выражении составила 10%. Доля объемообразующего бренда Дихлофос выросла относительно факта 2012 года на 2%. Стабильно растет доля бренда Picnic на 1,2% относительно доли 2012 года и 0,2% относительно доли 2014 года.

Компания  также активно развивается и в других сегментах рынка бытовой химии. Средства для стирки и кондиционирования белья Няня, полироли Mebelux, средства для стекол и кухни Сияние – лидеры по показателям прироста к прошлому году. Кроме того, на рынок выведен новый бренд чистящих средств, средств для стирки и мытья посуды Garden. В основе данного бренда лежит идея экологичного, гипоаллергенного продукта.

Компания постоянно расширяет ассортимент и дистрибуцию продукции, выпускаемой под этими брендами.

Для того, чтобы оценить основные закономерности и тенденции экономического развития исследуемого предприятия, следует рассмотреть динамику наиболее важных показателей результатов финансово-экономической деятельности предприятия, которые представлены данными таблицы 1.

#### **Таблица 1**

**Динамика основных финансово-экономических показателей**

**предприятия, тыс. руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсол.,+,- | Относит.% |
| Выручка  | 4116927 | 5502728 | 1385801 | 33,66 |
| Себестоимость продаж | 2563478 | 3333159 | 769681 | 30,02 |
| Валовая прибыль | 1553449 | 2169569 | 616120 | 39,66 |
| Коммерческие расходы | 934266 | 1053619 | 119353 | 12,78 |
| Управленческие расходы | 153094 | 153962 | 868 | 0,57 |
| Прибыль от продаж | 476089 | 961988 | 485899 | 102,06 |
| Прибыль до налогообложения | 116900 | 215898 | 98998 | 84,69 |
| Чистая прибыль  | 91197 | 174677 | 83480 | 91,54 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | 14535,0 | 13935,5 | -599,5 | -4,12 |
| Среднегодовые остатки оборотных средств | 2421216,0 | 2192931,0 | -228285,0 | -9,43 |
| Производственный (совокупный) капитал предприятия | 2435751 | 2206867 | -228885 | -9,40 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 674 | 686 | 12 | 1,78 |

Исходя из динамики представленных в табл. 1 показателей,в целом следует сделать положительные выводы о тенденциях и стратегии развития предприятия в анализируемый период времени.

Так, имеет место рост объемов произведенной и реализованной продукции (почти на 34%), при этом он сопровождается чуть меньшим ростомсебестоимости.

Видно, что и в абсолютном выражении прирост затрат оказался меньшим чем рост выручки, что привело к увеличению валовой прибыли на 616,1 млн. руб. или почти 40%.

Остальные показатели прибыли в отчетном году также увеличились, причем в большей степени: прибыль от продаж – на 102%, до налогообложения – на 85%, а чистая – на 91,5%.

Также необходимо выделить снижение стоимости производственных ресурсов, вовлеченных в коммерческую деятельность предприятия, за счет сокращения как оборотного, так и основного капитала.

В целом стоимость капитала предприятия снизилась на229 млн. руб. или 9,4%, увеличилась только численность работников (на 12 чел. или около 2%).

Динамику объемов реализации за более период времени с 2011 по 2015гг. можно проследит на основе данных таблицы 2.

 **Таблица 2**

**Динамика результатов реализации ОАО «Концерн «Арнест»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Объем реализации продукции, тыс. руб. | Темп роста, % |
| цепной | базисный |
| 2012 | 4208413 | -  | -  |
| 2013 | 4327521 | 102,83 | 102,83 |
| 2014 | 4116927 | 95,13 | 97,83 |
| 2015 | 5502728 | 133,66 | 130,76 |

Полученные результаты для наглядности можно представить в виде графика (рис. 4).

**Рис.4. Динамика объема произведенной продукции предприятия**

Как видно из данных табл. 2 и рис. 4 за анализируемый период прослеживается устойчивая положительная динамика объемов производства и реализации продукции за исключением 2014г., когда объем реализации относительно предыдущего года снизился, но затем рост возобновился в 2015г.

За весь период с 2012г. по 2015г. объем реализации продукции в целом увеличился почти на 31%, а наибольшие темпы роста имеют место в 2015г. и составляют более33% по отношению к предыдущему периоду.

Важнейшее значение для эффективного функционирования производственного предприятия имеет наличие материально-технической базы, позволяющей производить продукцию на должном высоком качественном уровне, обеспечивающем высокую конкурентоспособность предприятия.

Поэтому на следующем этапе анализа рассмотрим показатели структуры, движения, состояния и эффективности использования основных фондов предприятия.

Структура и динамика основных фондов ОАО «Концерн «Арнест»по элементам показана в табл.3.

**Таблица 3**

**Структура основного капитала предприятия в 2014-2015 гг.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015 год | Изменение |
| сумма, тыс. руб. | удель. вес, % | сумма, | удель. | суммы, тыс. руб. | удель. веса, % |
| тыс. руб. | вес, % |
| Офисное оборудование | 15976 | 36,91 | 15245 | 34,26 | -731,00 | -2,64 |
| Машины и оборудование | 31 | 0,07 | 31 | 0,07 | 0,00 | 0,00 |
| Транспорт | 23443 | 54,16 | 24546 | 55,17 | 1103,00 | 1,01 |
| Производственный и хозяйственный инвентарь и прочие | 3838 | 8,87 | 4671 | 10,50 | 833,50 | 1,63 |
| Итого: | 43287 | 100,00 | 44493 | 100,00 | 1205,50 | 0,00 |

Видно, что в структуре основных фондов в отчетном году произошли небольшие изменения.

Наибольший удельный вес как в 2014г., так и в 2015г. приходится на транспортные средства, их доля к концу отчетного периода составила около 55%.

Достаточно существенной можно считать долю офисного оборудования– 37 и 34,3% соответственно в базисном и отчетном году.

Остальные элементы основного капитала занимают гораздо меньший удельный вес.

Также следует отметить отсутствие такого элемента основных фондов, как здания и сооружения, что обусловлено тем, что предприятие является торговым и используемые торговые, складские и офисные помещения арендованы.

В целом первоначальная стоимость основных фондов за рассматриваемый период увеличилась на 1205,5 тыс. руб. или 2,8%.

 Основной причиной этого роста явилось приращение стоимости транспорта на 1103 тыс. руб. и инвентаря на 833,5 тыс. руб.

Состояние основных фондов характеризуется коэффициентами износа и годности. Исходные данные для расчета данных показателей приведены в таблице 4.

**Таблица 4**

**Износ основного капитала предприятия, тыс. руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 | 2015 |
| На начало | На конец | На начало | На конец |
| Основные фондыпо первоначальной стоимости | 46381 | 42604 | -3777 | -8,14 |
| Накопленный износ основных фондов | 30350 | 30764 | 414 | 1,36 |

Из данных таблицы 4 видно, что к концу 2015г. при снижении первоначальной стоимости основных фондов предприятия на 8,1%, увеличилась сумма их накопленного износа 1,4%.

На основе данных таблицы 4 рассчитаем показатели состояния основных фондов (таблица 5).

**Таблица 5**

**Показатели состояния основных фондов предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Периоды | Отклонение |
| Конец 2014 | Конец 2015 | Абсолют, +/- | Относит., % |
| Коэффициент износа | 65,44 | 72,21 | 6,77 | 10,35 |
| Коэффициент годности | 34,56 | 27,79 | -6,77 | -19,60 |

Рост суммы накопленного износа основных фондов привел кповышению коэффициента износа и снижению коэффициентов годности, в результате в 2015г. степень износа составила 72,2% от первоначальной стоимости, а годность – 27,8%, т.е. в целом величину износа основных фондов предприятия можно считать достаточно высокой.

В структуре активов любого хозяйствующего субъекта существенную долю занимают оборотные средства, от обеспеченности которыми в необходимом объеме и структуре во многом зависят конечные финансовые результаты деятельности.

Структура и динамика оборотных средств ОАО «Концерн «Арнест»представлены в таблице 7.

**Таблица 7**

**Структура и динамика оборотного капитала предприятия**

**за 2014-2015гг.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015год | Отклонение |
| сумма, тыс. руб. | удель. вес, % | сумма, тыс. руб. | удель. вес, % | суммы, тыс. руб. | удель. веса, % |
| Запасы  | 589362 | 24,24 | 647997 | 29,55 | 58635 | 5,31 |
| НДС | 56176 | 2,31 | 37529 | 1,71 | -18647 | -0,60 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев) | 1209024 | 49,73 | 1130567 | 51,56 | -78457 | 1,83 |
| Финансовые вложения | 373290 | 15,35 | 174083 | 7,94 | -199206,5 | -7,42 |
| Денежные средства | 202729 | 8,34 | 202616 | 9,24 | -113 | 0,90 |
| Прочие  | 638 | 0,03 | 141 | 0,01 | -496,5 | -0,02 |
| ИТОГО | 2431216 | 100,00 | 2192931 | 100,00 | -238285 | 0,00 |

Из данных таблицы видно, что наибольший удельный вес в составе оборотных средств в 2014г. занимает дебиторская задолженность(более 51%), высока также доля запасов (почти 30%), а доля прочих элементов оборотного капитала является невысокой.

В 2015г. увеличилась доля дебиторской задолженности (на 1,8 п.п.), а также доля запасов - на 5,3 п.п.

Таким образом, негативно следует оценить высокую долю и увеличение в 2015г. удельного веса дебиторской задолженности, за счет ухудшенияконтроля за расчетной дисциплиной.

В целом отмечается сокращение величины среднегодовых остатков оборотных средств на 238,3 млн. руб. или почти на 10%, что преимущественно было вызвано сокращением финансовых вложенийпредприятии, а также некоторым снижением величины оборотного капитала и по другим элементам.

В целом в анализируемом периоде сложилась недостаточно ликвидная структура текущих активов предприятия.

Роль трудовых ресурсов в экономической деятельности каждого предприятия трудно переоценить. Именно кадры играют главную роль в экономических процессах, именно от них зависит, насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работают предприятия в целом.

Для производственного предприятия данные вопросы являются также актуальными, так как обеспеченность квалифицированным основным, обслуживающим и прочим персоналом представляет собой одну из важнейших составляющих конкурентоспособности предприятия.

Структура и динамика персонала ОАО «Концерн «Арнест»представлена в таблице 7.

 **Таблица 7**

**Структура и динамика персонала предприятия за 2014-2015гг**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2014г | 2015г | Отклонение |
| Чел. | Удель. вес, % | Чел. | Удель. вес, % | Абсолют., чел. | Относит, % |
| Административно-управленческий персонал | 89 | 13,20 | 90 | 13,12 | 1 | -0,09 |
| Основной торговый и вспомогательный персонал | 585 | 86,80 | 596 | 86,88 | 11 | 0,09 |
| Итого  | 674 | 100,00 | 686 | 100,00 | 12 | 0,00 |

Из данных табл. 7 видно, что в структуре персонала предприятия преобладающей является доля основного и вспомогательного торгового персонала (86,8 и 86,9% соответственно в 2014 и 2015гг.), доля административно-управленческого персонала в отчетном году несколько снизилась и составила около 13%.

За рассматриваемый период существенных изменений в структуре персонала предприятия не произошло, но следует отметить небольшой рост общего количества работников на 12 чел. (1,8%), вызванный имевшим место увеличением объемов деятельности в отчетном году.

Важной характеристикой использования персонала является отработанное время и эффективность его использования. От полноты использования рабочего времени напрямую зависят результаты труда работников, а, следовательно, и результаты производственно-финансовой деятельности всего предприятия.

Рассмотрим динамику отработанного времени на ОАО «Концерн «Арнест»за 2014-2015гг. (табл. 8).

**Таблица 8**

**Показатели отработанного работниками предприятия времени**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Среднесписочная численность, чел. | 674 | 686 | 12 | 1,78 |
| Число отработанных дней | 214 | 216 | 2 | 0,93 |
| Продолжительность рабочего дня, час. | 8,00 | 8,00 | 0 | 0,00 |
| Отработанные чел.-часы | 1153888 | 1185408 | 31520 | 2,732 |

Из данных таблицы 8видно, что работниками в отчетном году отработано больше человеко-часов на 31520 часов или почти 3%. Это связано как с увеличением численности работников, так и числа отработанных каждым работником дней.

Достаточная обеспеченность предприятий необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объёмов продукции и повышении эффективности производства.

Одним из инструментов достижения данной цели является формирование эффективной системы материального вознаграждения. Заработная плата является одной из форм стимулирования работников. Она выражает в денежной форме, величину живого труда, определенного качества, затраченного каждым работником.

Показатели оплаты труда работников исследуемого предприятия представлены в нижеследующей таблице.

**Таблица 9**

**Показатели оплаты труда работников предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Общий фонд оплаты труда, тыс. руб. | 204415 | 222128 | 17713 | 8,67 |
| Среднегодовая заработная плата работника, тыс. руб.  | 303,29 | 323,80 | 20,52 | 6,76 |
| Среднемесячная заработная плата работника, тыс. руб. | 25,274 | 26,983 | 1,710 | 6,764 |
| Среднедневная заработная плата работника, тыс. руб.  | 1,417 | 1,499 | 0,082 | 5,776 |
| Среднечасовая заработная плата работника, тыс. руб.  | 0,177 | 0,187 | 0,010 | 5,776 |

Из данных таблицы видно, что все показатели оплаты труда имеют тенденцию к росту.

Несмотря на рост численности работников предприятия руководством в целях усиления стимулирования и мотивации трудовой деятельности в отчетном году было принято решение о повышении заработной платы в связи с чем в бюджете предприятия на оплату труда было заложено на 8,7% больше затрат, чем в прошлом году.

В результате на 6,8% увеличилась среднегодовая заработная плата работников. При этом прирост фонда рабочего времени оказался меньшим,чем рост фонда оплаты труда, в результате чего показатели среднедневной и среднечасовой оплаты труда также выросли (почти на 6%).

Стремясь максимизировать свои финансовые результаты предприятие должно уделять особое внимание составу, структуре и динамике затрат, связанных с деятельностью предприятия и принимать рациональные управленческие решение по их оптимизации.

Структура и динамика затрат ОАО «Концерн «Арнест»отражены в таблице 10.

**Таблица 10**

**Структура и динамика затрат предприятия, тыс. руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015 год | Отклонение |
| сумма, тыс. руб. | удель. вес, % | сумма, тыс. руб. | удель. вес, % | суммы, тыс. руб. | удель. веса, % |
| Материальные затраты | 2560248 | 70,37 | 3340967 | 73,58 | 780719 | 3,20 |
| Оплата труда | 204415 | 5,62 | 222128 | 4,89 | 17713 | -0,73 |
| Отчисления | 31041 | 0,85 | 44787 | 0,99 | 13746 | 0,13 |
| Амортизация | 34981 | 0,96 | 40517 | 0,89 | 5536 | -0,07 |
| Прочие затраты | 807412 | 22,19 | 892479 | 19,65 | 85067 | -2,54 |
| ИТОГО | 3638097 | 100,00 | 4540878 | 100,00 | 902781 | 0,00 |

В структуре затрат предприятия наибольший удельный вес приходится на материальные затраты(70,4% в 2014 и около 73,6% в 2015гг.), прочие затраты составляют 22 и 20% соответственно, а доля других элементов затрат является не столь значимой.

Из данных таблицы также видно, что в отчетном году несколько выросла доля материальных затрат (на 3,2%-ных пункта), но при этом снизилась доля прочих затрат (на 2,5%-ных пункта). По остальным элементам затрат существенных изменений не произошло.

В целом общая величина затрат предприятия в 2015г. увеличилась на 902,8млн. руб., что составило около 20%. Основная причина роста затрат – увеличение преимущественноматериальных затрат в связи с ростом объемов деятельности и повышением цен на потребляемые ресурсы.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности предприятия, являются прибыль и рентабельность. Прибыль является абсолютным показателем финансовых результатов. Анализ прибыли предполагает определение состава, динамики прибыли, расчет меры влияния факторов на изменение суммы прибыли, а также выявление резервов повышения прибыли.

 Динамика показателей прибыли ОАО «Концерн «Арнест»представлена в табл. 11.

**Таблица 11**

**Динамика прибыли предприятия за 2014-2015 гг., тыс. руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Выручка  | 4116927 | 5502728 | 1385801 | 33,66 |
| Себестоимость продаж | 2563478 | 3333159 | 769681 | 30,02 |
| Валовая прибыль | 1553449 | 2169569 | 616120 | 39,66 |
| Коммерческие расходы | 934266 | 1053619 | 119353 | 12,78 |
| Управленческие расходы | 153094 | 153962 | 868 | 0,57 |
| Прибыль от продаж | 476089 | 961988 | 485899 | 102,06 |
| Прочие доходы | 105489 | 87472 | -18017 | -17,08 |
| Прочие расходы | 464678 | 743955 | 279277 | 60,10 |
| Прибыль до налогообложения | 116900 | 215898 | 98998 | 84,69 |
| Налог на прибыль | 25703 | 41221 | 15518 | 60,37 |
| Чистая прибыль  | 91197 | 174677 | 83480 | 91,54 |

Все представленные в табл. 11 показатели свидетельствуют о наличии преимущественно положительных тенденций в динамике финансовых результатов предприятия.

Так, валовая прибыль в отчетном году увеличилась на 40%, прибыль от продаж на 102%, прибыль до налогообложения выросла на 85%, а чистая прибыль на 91,5%.

Таким образом, несмотря на отрицательные результаты от неосновной (прочей) деятельности, связанной со снижением прочих доходов при росте прочих расходов, в целом по всей финансово-хозяйственной деятельности предприятие завершило год с положительным результатом – чистой прибылью в размере 174,7 млн. руб.

В завершении анализа хозяйственной деятельности предприятия оценивается его финансовое состояние.

Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние предприятияоценивается системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

К этим показателям относятся показатели платежеспособности, кредитоспособности и финансовой устойчивости.

Динамика совокупности данных показателей для ОАО «Концерн «Арнест»приведена в табл.12.

**Таблица 12**

**Показатели финансового состояния предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Периоды | Отклонение |
| конец 2014 | конец 2015 | абсолютное, +/- | относительное, % |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,448 | 0,099 | -0,350 | -78,023 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 1,139 | 1,472 | 0,333 | 29,195 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,606 | 2,226 | 0,620 | 38,627 |
| Отношение выручки к чистым текущим активам | 4,587 | 4,980 | 0,392 | 8,550 |
| Отношение выручки к собственному капиталу | 4,367 | 4,925 | 0,558 | 12,765 |
| Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу | 0,512 | 0,383 | -0,129 | -25,142 |
| Коэффициент концентрации собственного капитала | 0,329 | 0,455 | 0,126 | 38,254 |
| Коэффициент концентрации заемного капитала | 0,671 | 0,545 | -0,126 | -18,752 |
| Коэффициент маневренности | 0,377 | 0,551 | 0,174 | 46,011 |
| Коэффициент устойчивого финансирования | 0,483 | 0,633 | 0,150 | 31,104 |

Из данных табл. 12 видно, что показатели ликвидности, характеризующие платежеспособность предприятия, в целом имеют значения в пределах нормативных, при этом динамика двух из них является положительной.

Согласно значениям коэффициентов ликвидности предприятие способно погасить все краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных средств, не привлекая для этого все свои оборотные активы, что свидетельствует о достаточно высокой платежеспособности предприятия за исследуемый промежуток времени.

Отношение выручки к чистым текущим активамв отчетном году имеет положительную динамику, что означает ускорение оборачиваемости чистых текущих активов.

Отношение выручки к собственному капиталу и его динамика также характеризуют то, что к концу 2015г. имеет место увеличение скорости обращения чистых текущих активов и собственного капитала.

Потретьему показателю кредитоспособности также прослеживается положительная динамика, отражающая сокращение величины краткосрочных обязательств, приходящихся на каждый рубль собственного капитала.

Следовательно, кредитоспособность предприятия за рассматриваемый период является достаточно высокой.

Что касается финансовой устойчивости, то здесь ситуация в целом недостаточно благоприятная, т.к. значения рассчитанных показателей ниже нормативных.

Собственный капитал составляет в 2014г. 33%, а концу 2015г. – чуть больше 45% от валюты баланса, соответственно доля заемного - почти 67и около 55%, что является высоким уровнем и отражает высокую степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Доля устойчивых пассивов также незначительно повысилась (с 48 до 63 %), что все еще не соответствует нормативному значению (не менее 80%).

В целом финансовое состояние ОАО «Концерн «Арнест»можно считать недостаточно стабильным, оно характеризуется хорошим уровнем платежеспособности и кредитоспособности, но при этом имеет невысокую финансовую устойчивость.

* 1. **Анализ и оценка показателей эффективности использования экономического потенциала предприятия**

Для полной характеристики эффективности использования экономического потенциала предприятияи выявления резервов его повышения необходимо провести более детальный анализ, включающий в себя последовательное и комплексное рассмотрение и оценку рациональности различных аспектов хозяйствования предприятия.

Как было отмечено в первой главе, эффективность является сложной и комплексной экономической категорией, объединяющей в себе показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов предприятия, окупаемости затрат и рентабельности деятельности.

Один из важнейших факторов любого производства - основные фонды. Объекты основных фондов составляются основу любого производства, в процессе которого, создается продукция, оказываются продукции и выполняются работы. Основные фонды занимают основной удельный вес в общей сумме основного капитала хозяйствующего субъекта. От их количества, стоимости, качественного состояния, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Для оценки эффективности использования основных фондов предприятия применяются как общие, так и частные показатели. Чаще всего на практике применяют такие показатели, как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность, а также фондовооруженность, как показатель обеспеченности работников основным капиталом. Значения этих показателей в динамике на ОАО «Концерн «Арнест» приведены в следующей таблице.

**Таблица 13**

**Показатели использования основных фондов предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Фондоотдача, руб. | 283,24 | 394,87 | 111,63 | 39,41 |
| Фондоемкость, руб. | 0,004 | 0,003 | -0,001 | -28,270 |
| Фондорентабельность (прибыльность основных фондов), % | 804,27 | 1549,27 | 745,00 | 92,63 |
| Фондовооруженность, тыс. руб./чел. | 21,57 | 20,31 | -1,25 | -5,80 |

 Из данных таблицы 13 видно, что на каждый рубль стоимости основных фондов предприятие в 2014г. получало 283 руб. 24 копеек выручки и около 8 руб. 4 копеек балансовой прибыли, а в 2015г. – 394руб. 87 копеек выручки и 15 руб. 49 копеекприбыли, т.е. соответственно на 111 руб. 63 копеек выручки больше, но на 7 руб. 45 копеек прибылибольше.

Увеличению фондоотдачи способствовал имевший место рост объемов произведенной продукции предприятия на фоне снижения величины основных фондов.

Фондоемкость продукции в отчетном году снизилась на 0,1 копейки или на 28%. Все это в целом свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов предприятия.

Обеспеченность работников основными фондами, согласно динамике фондовооруженности, в отчетном году несколько снизилась: имеет место снижение величины основных фондов на 1 работника на 1,25 тыс. руб. или почти 6%.

 Для того, чтобы определить какие факторы и в какой мере обусловили динамику показателей использования основных фондов и каково их влияние на конечные результаты функционирования предприятия, целесообразно воспользоваться методикой детерминированного факторного анализа.

 Мера влияния динамики фондоотдачи и среднегодовой стоимости основных фондов на выручку от реализации воспользуемся методом цепных подстановок. Результаты факторного анализа отражены в табл. 14.

**Таблица 14**

**Мера влияния факторов на прирост выручки от реализации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Индекс фактора | Мера влияния фактора |
| Абсолютная, ± | Относительная, % | Удельная, в % к итогу |
| Средняя стоимость основных фондов  | 0,96 | -169803,77 | -4,12 | -12,25 |
| Фондоотдача | 1,39 | 1555604,77 | 37,79 | 112,25 |
| Итого: | 1,34 | 1385801 | 33,66 | 100 |

Результаты факторного анализа отражают противоположную меру влияния обоих факторов. Видно, что снижение среднегодовой стоимости основных фондов на 4% привело к снижению выручки на 169,8млн. руб. (4,1%), при этом положительно и в гораздо большей степени сказалось влияние роста фондоотдачи на 39%, которое привело к увеличению выручки от реализации на 1385,8 млн. руб. или на 38%.

 В условиях рыночных отношений особо важное значение для каждого предприятия приобретает его оборотный капитал. Он представляют собой часть производительного капитала, которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала. Таким образом, оборотный капитал являются важным критерием в определении прибыли предприятия.Следовательно, в рамках анализа предприятия необходимо оценить насколько эффективно используется его оборотный капитал.

Показатели эффективности использования оборотных средств ОАО «Концерн «Арнест»за анализируемый период приведены в таблице 15.

**Таблица 15**

**Динамика показателей использования оборотного капитала предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Коэффициент оборачиваемости, число оборотов | 1,693 | 2,509 | 0,816 | 48,185 |
| Коэффициент закрепления (загрузки), руб. | 0,591 | 0,399 | -0,192 | -32,517 |
| Средняя длительность одного оборота, дней | 215,548 | 145,459 | -70,089 | -32,517 |

Согласно данным таблицы 15можно сделать вывод о некотором повышении эффективности использования оборотных средств.

Об этом свидетельствует ускорение оборачиваемости оборотных средств – на 0,82 оборотов или 48%, а также сокращение длительности оборота –на 70 дней или 32%. Кроме того, если в 2014г. для получения одного рубля выручки от реализации требовалось59 копеек оборотных средств, то в 2015г. уже меньше - 40 копеек, т.е. на 19 копеекменьше.

Известно, что эффект от ускорения оборачиваемости оборотных средств проявляется в приросте выручки от реализации и относительной экономии средств или их высвобождении из оборота.

 Для оценки влияния оборачиваемости на выручку от реализации воспользуемся методикой факторного анализа, результаты которого отразим в следующей таблице.

**Таблица 16**

**Влияние оборотного капитала и его оборачиваемости на выручку**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Индекс фактора | Мера влияния фактора |
| Абсолют., +/- | Относит., % | Удельная, в % к итогу |
| Среднегодовые остатки оборотного капитала | 0,91 | -386568,98 | -9,39 | -27,89 |
| Коэффициент оборачиваемости | 1,48 | 1772369,98 | 43,05 | 103,19 |
| ИТОГО | 1,34 | 1385801,00 | 33,66 | 100,00 |

Как видно из табл. 16 на динамику выручку положительное влияние оказал фактор интенсивного характера, отражающий ускорение оборачиваемости оборотного капитала.

Сокращениеобъема использования оборотных средств на 9% привело к снижению выручки. Несмотря на отрицательное влияние данного фактора, обусловившего снижение выручки на 386,6 тыс. руб. или 9%, степень влияния второго фактора оказалась гораздо значимее, что и предопределило общую положительнуюдинамику выручки от реализации предприятия.

Известно, что среди всех производственных ресурсов любого хозяйствующего субъекта особое место принадлежит его персоналу. От того насколько эффективно используется персонал зависят результаты труда, а также конечные финансовые результаты предприятия - величина прибыли и уровень рентабельности.

Далее оценки эффективности использования персонала применяются показатели производительности труда: выработка и трудоемкость, а также анализируется их динамика. Результаты расчетов данных показателей на примере рассматриваемого предприятия отражены в таблице 17.

**Таблица 17**

**Показатели производительности труда работников предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Выработкаработника среднегодовая, тыс. руб./чел. | 6108,200 | 8021,469 | 1913,269 | 31,323 |
| Выработка работника среднедневная, тыс. руб./день | 28,543 | 37,136 | 8,593 | 30,107 |
| Выработка работника среднечасовая, тыс. руб./час | 3,568 | 4,642 | 1,074 | 30,107 |

Как видно из данных табл. 17, в отчетном году все показатели производительности труда в значительной степени увеличились.

Так, среднегодовая выработка работника повысилась на 1913 тыс. руб. или 31%, среднедневная и среднечасовая выработка вырослиболее чем на 30%.

Следует отметить, что подобная отрицательная динамика показателей имеет место при одновременном росте численности работников и отработанного ими времени и связана с относительно меньшим приростом объема производства.

С помощью методики факторного анализа проследим, как факторы производительности труда повлияли на выручку (табл. 18).

**Таблица 18**

**Мера влияния факторов на выручку**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Индекс фактора | Мера влияния фактора |
| Абсолютная, ± | Относительная, % | Удельная, % |
| Число отработанных дней | 1,009 | 48865,60 | 1,19 | 3,53 |
| Длительность рабочего дня | 1,000 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Выработка среднечасовая | 1,301 | 1336935,40 | 32,47 | 96,47 |
| Итого | 1,337 | 1385801,00 | 33,66 | 100,00 |

По результатам анализа видно, что первый фактор (рост числа отработанных дней) оказал положительное влияние на динамику выручки и обусловил ее увеличение на 48,9 млн. руб. или 1,2%.

Рост выработки на 30% привел к увеличению выручки на 1336,9 тыс. руб. или 32,5%.

Продолжительность рабочего дня в отчетном году осталась неизменной и поэтому не оказала никакого влияния.

Таким образом, влияние третьего фактора оказалось наиболее существенным, что и привело в целом к росту выручки.

Важная роль в оценке эффективности хозяйствования принадлежит относительным показателям прибыльности – показателям рентабельности деятельности предприятия. Поэтому следующим этапом анализа и оценки эффективности является расчет показателей рентабельности, оценка их динамики и определение меры влияния факторов на эту динамику.

Показатели рентабельности деятельности и их динамикана ОАО «Концерн «Арнест»представлены в табл. 19.

**Таблица 19**

**Показатели рентабельности ОАО «Концерн «Арнест», %**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Рентабельность продаж | 11,56 | 17,48 | 5,92 | 51,17 |
| Рентабельность произведенной продукции | 18,57 | 28,86 | 10,29 | 55,40 |
| Рентабельность основного капитала | 804,27 | 1549,27 | 745,00 | 92,63 |
| Рентабельность оборотного капитала | 4,83 | 9,85 | 5,02 | 103,91 |
| Рентабельность совокупного капитала предприятия | 4,80 | 9,78 | 4,98 | 103,84 |

Динамику некоторых показателей для наглядности отразим графически (рис. 5).

 **Рис. 5. Динамика показателей рентабельности деятельности предприятия**

Как видно, по всем показателям рентабельности прослеживается положительная тенденция к повышению в 2015г. Рост показателей оказался существенным и составил от 51 до 104%.

Динамика этих показателей объясняется ростом показателей прибыли предприятия в отчетном году.

Для обобщающей характеристики эффективности использования накопленного экономического потенциала предприятия используются 2 подхода: ресурсный и затратный, алгоритм расчетов по которым приведен в параграфе 1.3. Их значения для ОАО «Концерн «Арнест»отражены в табл. 20.

**Таблица 20**

**Динамика обобщающих показателей эффективности использования экономического потенциала предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2014 | 2015 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Эффективность по ресурсному подходу, руб. | 1,559 | 2,265 | 0,706 | 45,281 |
| Эффективность по затратному подходу, руб. | 0,132 | 0,344 | 0,211 | 160,086 |

Динамику данных показателей для наглядности отразим графически в виде столбиковой диаграммы (рис. 6).

 **Рис.6. Динамика показателей эффективности использования экономического потенциала**

Рассчитанные показатели свидетельствуют, что на каждый рубль авансированных в хозяйственную деятельность предприятия экономических ресурсов приходилось по 1,56 и 2,26 руб. полученной выручки от реализации соответственно в 2014 и 2015гг., а на каждый рубль совокупных затрат предприятие получило по 13 и 34 копейки прибыли от основной деятельности за этот же период.

Как видно, значения и динамика этих показателей положительная, что свидетельствует о том, что эффективность использования ресурсов в отчетном году на предприятии повысилась, но при этом показатель окупаемости затраттакже имеет положительную динамику.

Таким образом, обобщая результаты проведенного анализа, следует отметить, что в отчетном2015г. имеет место рост эффективности использованияэкономического потенциала предприятия по части показателей и ресурсов (показатели использования основных фондов, показатели использования оборотных средств и производительности труда), показатели рентабельности также демонстрируют положительную динамику.

**3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «КОНЦЕРН «АРНЕСТ»**

**3.1. Обоснование резервов повышения эффективности использования потенциала предприятия**

Всю совокупность ресурсов с позиции оценки ресурсного потенциала организации и эффективности его использования как способности выполнять предусмотренный технологический процесс и генерировать требуемые результаты, удобно подразделять на три группы: средства производства, которые в свою очередь делятся на предметы труда и средства труда, и рабочую силу. Именно эти три вида ресурсов, объединяясь в производственно-технологическом процессе, обеспечивают достижение заданных целевых установок.

На исследуемом предприятии ОАО «Концерн «Арнест» рост эффективности использования наблюдается всемтрем видам ресурсов.

Как известно, экономический рост организации базируется на сочетании экстенсивных (прирост объема используемых в производстве ресурсов) и интенсивных (повышение эффективности использования ресурсов) факторов.

На данном предприятии в отчетном году действовали как экстенсивные, так и интенсивные факторы.

Так, рост выручки на 33,7% был обеспечен при небольшом росте рабочей силы на 1,8%, и снижении стоимости оборотных средств на 9,4%, а основных фондов на4,1%.

Это означает, что как для рабочей силы, так и для основных фондов и оборотных средств характерно преимущественно интенсивное использование.

В связи с тем, что благоприятным считается экономический рост, достигнутый за счет интенсивных факторов, то для исследуемого предприятия имеет место определённая интенсификация хозяйственной деятельности. Однако, о максимально возможной эффективности использования экономического потенциала предприятия можно говорить лишь в случае, когда по всем видам ресурсов имеет место полностью интенсивное использование.

Интенсификация хозяйственной деятельностипредполагает развитие производства и реализации с помощью достижений научно-технического прогресса, более эффективных средств производства, более совершенной технологии и организации труда.

Следует отметить, что организационно-управленческие и производственно-экономические решения, принимаемые в рамках стратегии развития предприятия в анализируемом периоде в целом согласуются с задачей повышения эффективности использования накопленного производственно-экономического потенциала предприятия, хотя и не все поставленные задачи выполняются.

Дальнейшие шаги в направлении повышения эффективности использования потенциала ОАО «Концерн «Арнест» должны идти в том же русле динамического развития предприятия, предполагающего расширение масштабов деятельности и повышение отдачи всех используемых ресурсов.

В этой связи необходимо продолжать работу по увеличению объемов реализации продукции за счет как географической экспансии продаж, так и стратегии более глубокого проникновения на рынок. Таким образом, глобальная цель – усиление конкурентных позиций компании «АРНЕСТ» на существующих и новых рынках.

Рынок, на котором функционирует предприятие, характеризуется высоким уровнем конкуренции, в том числе в связи с присутствием на нем транснациональных компаний.

Одним из основных постулатов, определенных перспективами развития общества, является сохранение темпов развития предприятия, опережающих темп роста рынка, на котором работает предприятие.

Компания должна продолжать развивать перспективные сегменты товарных рынков за счет собственных брендов, повышение средней цены брендов и торговых марок, разработки нестандартных новых каналов коммуникации с потребителем и повышения качества контакта по существующим каналам коммуникации, привлечения поставщиков к повышению технологического уровня новых продуктов.

Также необходимодальнейшее усиление системы дистрибьюции за счет усиления партнерского пула, определенной реорганизации отдела продаж, которая будет направлена на повышение эффективности работы каждого сотрудника и достижение максимальных продаж в ключевых каналах и клиентах. Большая роль должна быть отведена коммуникации с потребителем непосредственно в местах продаж, за счет проводимых различных рекламных мероприятиях.

Цель компании:

* усиливать лидирующие позиции компании в ключевых профильных сегментах рынка товаров народного потребления;
* расширять перспективные сегменты рынка товаров народного потребления и вхождение в число ключевых игроков;
* увеличивать стоимость основных брендов за счет роста оборота в денежном выражении.

При этом развитие компании должно осуществляться дифференцировано в зависимости от характера поведения различных товарных рынков и товарных категорий.

В настоящий момент приоритетными направлением деятельности предприятия   в этом направлении является:

* лидерство по объему продаж, прибыли и качеству продукции;
* защита и укрепление позиций в ключевых категориях: стайлинг, освежители, инсектициды, обувная косметика за счет Максимального присутствия на полках, обеспечение роста вторичных продаж;
* обеспечение активного роста категориях с наибольшим потенциалом: дезодоранты, уход, мужская косметика ;
* обеспечение привлекательного ценового предложение в категориях, где предприятие присутствует слабо, но имеет производственную экспертизу и возможность быстрого реагирования за счет лучшего ценового предложения в мужской косметике и выпуска шампуней формата 400 мл.;
* создать план развития брендов в ключевых сетях и непрофильных каналах путем сбора информации по вторичным продажам и рейтингам от ключевых клиентов для качественного моделирования ситуации на полке, разработкой индивидуальных маркетинговых календарей и программы целевого развития нумерической и качественной дистрибуции для регионов с выходом на региональное продвижение для самых успешных.

Для достижения вышеуказанных целей, деятельность ОАО «Компания «Арнест» должна быть направлена на:

* рост финансовых показателей за счет роста и развития собственных брендов;
* повышение эффективности продаж, сокращение издержек, поддержание рентабельности по EBITDA на уровне не менее 18-20% за счет:
* пересмотра торговой политики партнеров - фокус на качественные продажи и построение дистрибуции;
* повышение цены отгрузок всем федеральным и региональным клиентам (в рамках общего повышения цен по компании);
* сокращений инвестиций в оптовый канал продаж;
* повышение эффективности проводимых маркетинговых мероприятий по продвижению продукции во всех каналах продаж;
* оптимизация штатной организационной структуры отдела продаж (сокращение количества сотрудников, сокращение количества регионов);
* оптимизация нештатной структуры отдела продаж (эксклюзивные торговые команды), повышение эффективности каждого сотрудника;
* повышение эффективности торговых условий с сетевыми структурами;
* пересмотр ассортиментных матриц у сетевых структур на основе анализа доходности по каждой номенклатуре;
	+ фокус на странах СНГ (прежде всего, Россия, Украина, Казахстан), анализ возможностей на развивающихся рынках Азии;
* повышение профессионального уровня команды руководства и персонала; совершенствование системы мотивации для создания профессиональной и целеустремленной команды, объединенной общей целью реализации стратегии.

Предложенные меры позволят предприятию увеличить объемы производства и реализации продукции, совершенствовать технологические процессы, более эффективно использовать ресурсы, и, в конечном счете, улучшить его конечные финансовые результаты и финансовое состояние.

**3.2. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий**

Оценка эффективности предлагаемых мероприятий предполагает сравнение ожидаемых доходов с затратами, необходимыми для реализации этих мероприятий.

В рамках реализации стратегии повышения эффективности деятельности предприятия и улучшения использования его производственно-экономического потенциала, как указано выше, предлагается расширение ассортиментаи объема реализуемой продукцииза счет комплекса мер, направленных на повышение эффективности продаж.

Прогнозируемый эффект от реализации предложенных мер состоит в увеличении выручки от реализации на 8-12% в течение планового года. Однако планируемые к реализации меры потребуют и определённых затрат, связанных с интенсификацией маркетинговой политики по продвижению брендов, повышением квалификации торгового персонала, оптимизацией организационной структуры торговых подразделений и т.д.

Совокупная величина этих затрат оценивается в 20% от величины планируемого прироста выручки от реализации.

Таким образом, в результате реализации предложенного комплекса мер выручка от реализации продукции возрастет на (исходя из средней экспертной оценки 10% прироста от фактического уровня 2015г.):

0,1 \* 5502728 = 550272,8 тыс. руб.

Величина затрат, связанная с реализацией мер по повышению эффективности корпоративных продаж составит:

0,2 \* 550272,8 = 110054,5 тыс. руб.

Проведем сопоставительный анализ основных показателей эффективности хозяйственной деятельности до и после реализации предложенного комплекса мероприятий. Дляэтого составим следующую сравнительную аналитическую таблицу.

**Таблица 21**

**Экономический эффект от реализации мероприятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Периоды | Отклонение, +/- |
| 2015г.  | Прогноз | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Выручка от реализации, тыс. руб.  | 5502728 | 6053001 | 550273 | 10,00 |
| Себестоимость продукции, тыс. руб. | 3333159 | 3443214 | 110055 | 3,30 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 2169569 | 2609787 | 440218 | 20,29 |
| Коммерческие расходы | 1053619 | 1106299,95 | 52681 | 5,00 |
| Управленческие расходы | 153962 | 153962 | 0 | 0,00 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 961988 | 1349525 | 387537 | 40,29 |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 215898 | 603435 | 387537 | 179,50 |
| Прибыль чистая, тыс. руб. | 174677 | 482748,28 | 308071 | 176,37 |

Как видно из данных таблицы 21, реализация предложенных мероприятий позволит предприятию существенно улучшить финансовые результаты деятельности предприятия.

Так, из данных таблицы следует, что увеличение выручки, несмотря на одновременный рост затрат, привело к росту как валовой прибыли, так и других показателей прибыли предприятия. Рост прибыли чистой в итоге составил 308млн. руб. или более 176%.

Далее определим изменение показателей использования ресурсов предприятия при реализации указанных мероприятий.

Изменение показателей использования основных фондов представлено в таблице 22.

**Таблица 22**

**Прогноз показателей использования основных фондов**

**предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2015 | Прогноз  | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Фондоотдача, руб. | 394,87 | 434,36 | 39,49 | 10,00 |
| Фондоемкость, руб. | 0,0025 | 0,0023 | -0,0002 | -9,09 |

Как следует из данных табл. 22, показатели использования основных фондов в результате реализации мероприятий улучшаются.

Видно, что с 1 рубля стоимости основных фондов предприятие получает на 39 руб. 49 копеек больше выручки, чем в 2015г., а относительная величина расхода основного капитала на 1 рубль выручки снижается 9%.

Рассмотрим изменение показателей использования оборотных средств (табл. 23).

**Таблица 23**

**Прогноз показателей использования оборотного капитала**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2015 | Прогноз  | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Среднегодовые остатки оборотных средств | 2192931,0 | 2267490,65 | 74559,65 | 3,40 |
| Коэффициент оборачиваемости, ч. оборотов | 2,509 | 2,669 | 0,16 | 6,38 |
| Коэффициент закрепления, руб. | 0,399 | 0,375 | -0,02 | -6,00 |
| Продолжительность одного оборота, дней | 145,459 | 134,858 | -10,60 | -7,29 |

* + - с учетом роста объема реализации продукции

Как видно из данных табл. 23, эффективность использования оборотных средств предприятия при реализации предложенных мероприятий также возрастет. Так, растет оборачиваемость на 0,16 оборота или 6,4%, снижается продолжительность одного оборота почти на 11 дней. Кроме того, затраты оборотных средств на 1 рубль выручки снижаются на 2 копейки.

В связи с тем, что предложенные меры по наращиванию объема реализации продукции не потребуют большого прироста численности персонала с учетом их неполной загруженности в течение рабочего дня, то следует ожидать определенного роста производительности труда. Рассмотрим изменение показателей использования трудовых ресурсов предприятия в табл. 24.

**Таблица 24**

**Прогноз показателей производительности труда**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Отклонение |
| 2015 | Прогноз | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Среднегодовая выработка работника, тыс. руб./чел. | 8021,47 | 8759,77 | 738,30 | 9,20 |
| Среднедневная выработка работника, тыс. руб./день | 37,14 | 40,55 | 3,42 | 9,20 |
| Среднечасовая выработка работника, тыс. руб./час | 4,64 | 5,07 | 0,43 | 9,20 |

Как видно из табл. 24, все показатели выработки работников предприятия после реализации мероприятий возрастают примерно на 9,2%.

Таким образом, расчеты подтверждают экономическую целесообразность и эффективность предложенных мероприятий для исследуемого предприятия.

**Заключение**

Анализ и оценка экономического потенциала предприятия должен носить комплексный характер, поскольку потенциал создается благодаря сочетанию нескольких факторов (ресурсы, резервы, результаты, предпринимательские способности), которые и выступают объектами анализа экономического потенциала. Комплексный анализ позволит дать обобщающую оценку эффективности использования экономического потенциала, наличие и рост которого определяет конкурентоспособность предприятия, служит гарантом эффективной реализации управленческих решений.

При оценке экономического потенциалаОАО «Концерн «Арнест» получены следующие выводы.

В отчетном году,имеет место рост объемов произведенной и реализованной продукции (почти на 34%), при этом он сопровождается чуть меньшим ростом себестоимости. В абсолютном выражении прирост затрат оказался меньшим чем рост выручки, что привело к увеличению валовой прибыли на 616,1 млн. руб. или почти 40%.

Остальные показатели прибыли в отчетном году также увеличились, причем в большей степени: прибыль от продаж – на 102%, до налогообложения – на 85%, а чистая – на 91,5%.

Также необходимо выделить снижение стоимости производственных ресурсов, вовлеченных в коммерческую деятельность предприятия, за счет сокращения как оборотного, так и основного капитала.

В целом стоимость капитала предприятия снизилась на 229 млн. руб. или 9,4%, увеличилась только численность работников (на 12 чел. или около 2%).

На каждый рубль стоимости основных фондов предприятие в 2014г. получало 283 руб. 24 копеек выручки и около 8 руб. 4 копеек балансовой прибыли, а в 2015г. – 394 руб. 87 копеек выручки и 15 руб. 49 копеек прибыли, т.е. соответственно на 111 руб. 63 копеек выручки больше, но на 7 руб. 45 копеек прибыли больше.

Увеличению фондоотдачи способствовал имевший место рост объемов произведенной продукции предприятия на фоне снижения величины основных фондов.

Фондоемкость продукции в отчетном году снизилась на 0,1 копейки или на 28%. Все это в целом свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов предприятия.

Обеспеченность работников основными фондами, согласно динамике фондовооруженности, в отчетном году несколько снизилась: имеет место снижение величины основных фондов на 1 работника на 1,25 тыс. руб. или почти 6%.

Также можно сделать вывод о некотором повышении эффективности использования оборотных средств. Об этом свидетельствует ускорение оборачиваемости оборотных средств – на 0,82 оборотов или 48%, а также сокращение длительности оборота – на 70 дней или 32%. Кроме того, если в 2014г. для получения одного рубля выручки от реализации требовалось 59 копеек оборотных средств, то в 2015г. уже меньше - 40 копеек, т.е. на 19 копеек меньше.

В отчетном году все показатели производительности труда в значительной степени увеличились. Так, среднегодовая выработка работника повысилась на 1913 тыс. руб. или 31%, среднедневная и среднечасовая выработка выросли более чем на 30%.

Следует отметить, что подобная отрицательная динамика показателей имеет место при одновременном росте численности работников и отработанного ими времени и связана с относительно меньшим приростом объема производства.

По всем показателям рентабельности прослеживается положительная тенденция к повышению в 2015г. Рост показателей оказался существенным и составил от 51 до 104%.

Динамика этих показателей объясняется ростом показателей прибыли предприятия в отчетном году.

Рассчитанные показатели комплексной эффективности деятельности свидетельствуют, что на каждый рубль авансированных в хозяйственную деятельность предприятия экономических ресурсов приходилось по 1,56 и 2,26 руб. полученной выручки от реализации соответственно в 2014 и 2015гг., а на каждый рубль совокупных затрат предприятие получило по 13 и 34 копейки прибыли от основной деятельности за этот же период.

Для дальнейшего повышения эффективности деятельности необходимо продолжать работу по увеличению объемов реализации продукции за счет как географической экспансии продаж, так и стратегии более глубокого проникновения на рынок. Таким образом, глобальная цель – усиление конкурентных позиций компании «АРНЕСТ» на существующих и новых рынках.

Компания должна продолжать развивать перспективные сегменты товарных рынков за счет собственных брендов, повышение средней цены брендов и торговых марок, разработки нестандартных новых каналов коммуникации с потребителем и повышения качества контакта по существующим каналам коммуникации, привлечения поставщиков к повышению технологического уровня новых продуктов.

Также необходимодальнейшее усиление системы дистрибьюции за счет усиления партнерского пула, определенной реорганизации отдела продаж, которая будет направлена на повышение эффективности работы каждого сотрудника и достижение максимальных продаж в ключевых каналах и клиентах. Большая роль должна быть отведена коммуникации с потребителем непосредственно в местах продаж, за счет проводимых различных рекламных мероприятиях.

Реализацияпредложенных мероприятий позволит предприятию существенно улучшить финансовые результаты деятельности предприятия.

Так, из данных расчетов следует, что увеличение выручки, несмотря на одновременный рост затрат, привело к росту как валовой прибыли, так и других показателей прибыли предприятия. Рост прибыли чистой в итоге составил 308 млн. руб. или более 176%.

Показатели использования основных фондов в результате реализации мероприятий улучшаются. Видно, что с 1 рубля стоимости основных фондов предприятие получает на 39 руб. 49 копеек больше выручки, чем в 2015г., а относительная величина расхода основного капитала на 1 рубль выручки снижается 9%.

Эффективностьиспользования оборотных средств предприятия при реализации предложенных мероприятий также возрастет. Так, растет оборачиваемость на 0,16 оборота или 6,4%, снижается продолжительность одного оборота почти на 11 дней. Кроме того, затраты оборотных средств на 1 рубль выручки снижаются на 2 копейки.

Все показатели выработки работников предприятия после реализации мероприятий возрастают примерно на 9,2%.

Следовательно, расчеты подтверждают экономическую целесообразность и эффективность предложенных мероприятий.

**Списоклитературы**

1. Алексеенко, Н.А. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова. - 2-е изд., доп. и перераб. - Минск: Изд-во Гревцова, 2014. - 264 с.
2. Акулич, В.В. Оборотные средства: понятие, значение и инструменты анализа / В.В. Акулич // Экономика. Финансы. Управление. - 2014. - №4. - С.21-27
3. Акулич, В.В. Анализ использования производственных запасов/ В.В. Акулич // Экономика. Финансы. Управление. - 2015. - №5. - С.18-24.
4. Акулич, В.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.В. Акулич // Финансовый директор. - 2014. - №9. - С.32-42.
5. Аносов, В.М. Проблемы повышения эффективности управления оборотными средствами на современном этапе // Планово-экономический отдел. - 2014. - №5.
6. Борзенкова, К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования // ПЭО. - 2015. - №4. - С.52-54.
7. Зайцев, Н. Л Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие. - 2-е изд., доп. - М.: ИНФРА М, 2014. - 455 с. - (Высшее образование).
8. Засмужец С.И. Анализ активов предприятия // Экономика. Финансы. Управление. - 2012. - N 8. - С. 20-24.
9. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): учебник/ В. Ф. Протасов – М.: Финансы и статистика, 2014. – 536 с..
10. Стровский Л. Е. Экономическая деятельность предприятия : учебник/ Л. Е. Стровский- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 498 с..
11. Кожарский, В.В. Анализ эффективности использования оборотного капитала // Экономика. Финансы. Упр. - 2014. - N12 (декабрь). - С.87-93
12. Колтович, С.П. Критерии, стратегия и методы финансового оздоровления предприятий // План. - экон. отдел. - 2009.
13. Курочка, Н. Как взаимоувязать показатели ликвидности и рентабельности предприятия / Наталья Курочка // Финансовый директор. - 2009. - № 2. - С.35-39.
14. Лапченко, Д.А. Эффективность использования активов / Дарья Александровна Лапченко // Экономика. Финансы. Управление. - 2012. - № 11. - С. 19-23
15. Банк В.Р. Методология финансового анализа деятельности хозяйствующий субъектов : учебник/В. Р. Банк – М.: АУД, 2015- 112 с.
16. Окорокова, Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий. // Белорусский эк. журнал. - 2009. - №4. - С.26-32.
17. Свободин, В.А. Вопросы определения и эффективности эконом. потенциала // АПК: экономика и управление. - 2014г - №3 - С.17-20.
18. Тойкер, Д. Как рассчитать потребность в оборотных средствах // Управленческий учет и финансы. - 2012. - №3.
19. Чечевицына, Л.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына - Изд.10-е, дополн. иперер. - Ростов н/Д: Феникс, 2014. - 378.
20. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. - 12-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание, 2009. - 679с.
21. Гиляровская Л. Т. Общий и стратегический менеджмент: учебник/ Л. Т. Гиляровская – М. : Проспект, 2014 - 360с.
22. Николаева Е. И. Экономический потенциал и его структура: учебник/Е. И. Николаева – Спб. :ФинРу, 2012 -189 с.
23. Боброва В. В.Экономический и инвестиционный потенциал: учебник/ В. В. Боброва - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2014. - 208 с.
24. Демчук О. Н. Основы эффективной деятельности предприятия: учебник/ О. Н. Демчук - М. :КноРус, 2012. – 312 с.

Размещено на Allbest.u