

**Министерство образования и науки РФ
Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра экономики и кадастра
Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Экономика предприятий и организаций»**

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

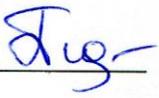
д.э.н., профессор Рамзаев В.М. 

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И
РЕЗЕРВЫ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (НА
ПРИМЕРЕ ООО «РЕМСТРОЙ»»**

Выполнила:

Бондарева К.Н., группа Э-41 

Научный руководитель:

к.ф.н., доцент Погодина Г.В. 

Оглавление

Введение	3
1. Теоретические аспекты анализа производственной программы предприятия	6
1.1 Понятие и показатели производственной программы предприятия.....	6
1.2 Планирование производственной программы предприятия	12
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РЕМСТРОЙ»	26
2.1 Краткая характеристика ООО «РЕМСТРОЙ»	26
2.2 Экономический анализ деятельности ООО «РЕМСТРОЙ»	30
3. Анализ производственной программы ООО «РЕМСТРОЙ» и ее совершенствование	45
3.1 Анализ производственной программы организации ООО «РЕМСТРОЙ»	45
3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию производственной программы ООО «РЕМСТРОЙ»	51
3.3 Расчет экономической эффективности мероприятия	53
Заключение.....	61
Список использованных источников.....	63

Введение

С переходом к рыночной экономике требования к организации производства изменились. Главной целью становится удовлетворение покупательского спроса в полном объеме и в установленные сроки. Страны с рыночной экономикой за последние полтора десятилетия накопили огромные знания в области управления производством, которые приобрели интернациональный характер. Экономические отношения в стране в настоящее время чаще всего рассматриваются на макроуровне. Вместе с тем очень актуальным остается вопрос о влиянии создания рынка на уровне деятельности промышленного предприятия. В этом отношении рынок следует рассматривать как экономическую среду, в которой функционирует предприятие. Предприятие изменяет свое поведение в условиях рынка, в связи с новыми социально-экономическими взаимоотношениями хозяйствующих субъектов на рынке, опираясь на предоставленную ему широкую самостоятельность.

Предприятия, принимая в условиях рынка определенные хозяйственные решения должны учитывать резко возросшее влияние на экономику, организацию и планирование производства внешних факторов, неопределенность рынка, чтобы постоянно поддерживать гибкость своего функционирования, где ведущая роль принадлежит маркетингу и стратегии развития.

Влияние рынка на хозяйственное поведение предприятия проявляется через ускорение решения ряда технико-экономических, социальных задач, а именно: изменения в подходе к ценообразованию, ориентацию производства на реальный спрос, развитие прямых межхозяйственных связей, повышение технического уровня производства, диверсификацию производства, развитие новых видов услуг.

Условия рыночной экономики значительно отличаются от условий времен плановой экономики, поэтому неудивительно, что многие предприятия столкнулись с проблемой неэффективности применявшихся ранее методов управления производством продукции и ее реализацией.

Проблема управления производственной программой (ПП) – одна из наиболее сложных и важных в экономике промышленности. Практически для всех

отечественных предприятий характерно отсутствие адекватных условиям рынка инструментов по управлению ПП предприятия. Методы управления предприятием, применявшиеся ранее, при отдельных несомненных достоинствах, не всегда позволяют решать многие важные задачи. Из всего существовавшего богатого инструментария в настоящее время фактически используется только учетная функция, и то лишь, по-видимому, потому, что финансовая деятельность хозяйствующего субъекта контролируется государством. Решение проблем управления ПП на предприятии возможно только при полной мобилизации всего имеющегося в его распоряжении инструментария управления с учетом реалий рыночных отношений. К сожалению, этого не происходит, поскольку данной проблеме не уделяется должного внимания. На практике все сводится к простой констатации фактов совершения затрат путем их отражения в бухгалтерском учете.

Вопросы управления производством и реализацией продукции должны быть приоритетными в структуре задач предприятия, поскольку именно на этапе формирования ПП закладываются предпосылки эффективности функционирования всего хозяйствующего субъекта в целом.

В научных трудах зарубежных и отечественных исследователей дискутируются вопросы о конкретном содержании, направленности, задачах и организационном обеспечении планирования производства и реализации продукции предприятия. Проблемы управления ПП в условиях динамичной и неопределенной среды рассматривали многие зарубежные экономисты: Р. Акофф, И. Ансофф, А. Бабо, И. Ворст, М. Вудкок, Д. Грейсон., Г. Друкер, А. Ильин, Э. Долан, М. Портер, Т. Коно, А. Кульман, М. Мескон, А. Маршалл, Я. Монден, Г. Форд, А. Файоль и др.

В разное время вопросами оптимизации планов производства занимались такие отечественные исследователи, как А. Г. Аганбегян, К. А. Багриловский, М. И. Бухалков, О. А. Бабордина, И. Т. Балабанова, Н. Д. Кондратьев, Г. А. Краюхин, Ю. А. Львов, Э. А. Уткин, А. Д. Шеремет и многие другие.

Однако анализ экономических исследований и изучение деятельности предприятий показывают, что далеко не все аспекты названной проблемы разработаны как теоретически, так и методологически.

Цель выпускной работы заключается в анализе производственной программы ООО «РЕМСТРОЙ» и повышению эффективности деятельности.

Для достижения поставленной цели в работе решены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методологические аспекты разработки производственной программы предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РЕМСТРОЙ»;
- проанализировать производственную программу ООО «РЕМСТРОЙ».

Объектом исследования является деятельность ООО «РЕМСТРОЙ».

Предмет исследования – производственная программа ООО «РЕМСТРОЙ»

Выпускная работа состоит из трех глав, введения и заключения.

В первой главе работы рассматривается понятие и содержание основных разделов производственной программы, изучены методические аспекты разработки производственной программы; показана сущность контроля за ходом выполнения производственной программы.

Вторая глава работы посвящена анализу финансово-хозяйственной деятельности ООО «РЕМСТРОЙ»: проведен анализ основных показателей деятельности и финансового состояния предприятия, проведен анализ показателей производственной программы,

В третьей главе работы проведено прогнозирование доходов и затрат предприятия на 2017 год в результате мероприятия по модернизации оборудования, а также оценка эффективности реализации мероприятий.

Список литературы включает 34 наименований источников, в том числе учебные пособия, монографии, периодическую литературу.

Методы исследования, используемые в работе: анализ теоретических положений по теме работы, экономико-статистический анализ, сравнительный анализ.

1. Теоретические аспекты анализа производственной программы предприятия

1.1 Понятие и показатели производственной программы предприятия

В экономических условиях, определяемых рыночными отношениями, предприятия организуют производство и сбыт продукции с целью удовлетворения потребностей рынка и получения прибыли. Это становится реальным тогда, когда производитель располагает возможностью систематически корректировать свои научно–технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами. [2, с. 136]

В настоящее время по общему признанию планирование считается одной из главных функций менеджмента. В прошлом веке она также ставилась во главу угла и являлась первым звеном в процессе управления на предприятиях, как в западной и американской, так и в плановой советской экономике. Остальные управленческие функции важны не меньше, но они напрямую зависят от поставленных планов. Поэтому, если первый этап управленческого процесса отсутствует или выполнен некачественно, то успешность деятельности всего предприятия может быть поставлена под угрозу. Другими словами, какими бы талантливыми ни были менеджер–организатор, менеджер–мотиватор или менеджер–контроллер, без эффективной работы менеджера–планировщика они не застрахованы от критических ошибок. И если ошибка совершена и обнаружена, то необходимо вернуться к первому шагу и скорректировать планы.

Описанная схема менеджмента относится абсолютно ко всем бизнес-процессам на предприятии: производству, сбыту, снабжению, управлению персоналом и др. И среди них процесс производства является главным и требующим пристального внимания и руководителей всех уровней с достаточными навыками и опытом. Таким образом, планирование производства является самым важным, так как оказывается на пересечении функциональной и процессной диаграмм и включает в себя самый важный процесс и самую важную функцию.

Используя знания о текущем состоянии дел на предприятии, владея информацией о внешней экономической и политической ситуации в стране и мире, лицо, принимающее решения, определяет цели, детализирует их до конкретных задач, формулирует стратегию и тактику развития компании. Одновременно с созданием планов и программ разрабатывается система целевых установок, которые используются для контроля результатов и необходимых корректировок, в случае их неисполнения.

Планирование производства – это систематическая деятельность, которая позволяет рассчитать и спрогнозировать цели и этапы производственного процесса при таких изменениях, как расширение товарного ассортимента, внедрение нового продукта или услуги, применение новой техники, устранение слабых мест в существующей рабочей системе и т.д.

Практика работы на производстве зачастую показывает, что мероприятия по улучшению процессов определяются и проводятся выборочно и интуитивно, что приводит к ограниченному использованию возможных эффектов рационализации для обеспечения конкурентоспособности. В противоположность этому, используя систематичный подход к реализации планируемой задачи и выделяя на это соответствующие ресурсы до начала внедрения изменений, можно избежать дорогостоящих корректировочных действий в процессе производства и таким образом снизить затраты и быстрее получить прибыль.

Целостное рассмотрение задач предполагает так же упорядоченный и систематичный образ мыслей и действий. Действовать необходимо поэтапно: вначале систематично рассмотреть все взаимосвязи имеющихся рабочих систем, подвергая их анализу, а затем разумно организовать и дополнить элементы рабочих систем.

Современные условия хозяйствования требуют от предприятий оперативного реагирования на изменение спроса, подчинения производства потребностям рынка. Необходимость реализации связанных с этим проблем требует решения комплекса задач, основной среди которых является формирование рационального набора выпускаемой продукции.

В современных условиях производители и предприниматели самостоятельно планируют текущую и перспективную производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность, определяют стратегию и программу развития и расширения производства, исходя из рыночного спроса на продукцию, работы и услуги предприятия, а также необходимости достижения равновесия спроса и предложения, получения высокой прибыли и личных доходов персонала, осуществления других социально-экономических проблем и оперативно-тактических целей или задач в плановом периоде.

Планирование производства продукции предусматривает систему взаимодействия комплекса экономических ресурсов и внутрифирменных факторов, направляемых на достижение выработанной стратегии и поставленных задач на основе полного использования технических, организационных и иных имеющихся на предприятии резервов. Планирование служит необходимым условием свободного выбора вида производственной деятельности, своевременной подготовки материальных и трудовых ресурсов, технологического оборудования и конкурирующих изделий для производства требуемых рынком товаров и услуг. Поэтому каждая независимая производственная фирма должна самостоятельно планировать свою производственную деятельность на несколько лет вперед с учетом потребностей рынка и своих возможностей. [4, с. 88]

Производственная программа предприятия представляет собой развернутый или комплексный план производства и продажи продукции, характеризующий годовой объем, номенклатуру, качество и сроки выпуска требуемых рынком товаров и услуг. В рыночных условиях основу плана производства на различных предприятиях составляют заключенные договоры с потребителями, имеющийся портфель заказов и существующая потребность в товарах, а также действующие законы спроса и предложения на продукцию, работы и услуги. Главная цель плановой работы на акционерных, коммерческих и иных предприятиях и фирмах с частной формой собственности, как и осуществляемой на ее основе предпринимательской или производственной деятельности, состоит в удовлетворении потребностей покупателей и получении максимальной прибыли.

Предприятия заключают с потребителями и поставщиками договоры на производство и продажу продукции и услуг, приобретение и закупку необходимых ресурсов, в том числе и с государственными и муниципальными органами, службами и предприятиями. Поэтому в процессе разработки производственной программы руководителям-менеджерам каждой фирмы и плановикам-экономистам следует ориентироваться на выбор таких товаров, работ и услуг, которые принесут производителям и предпринимателям наибольшие конечные результаты.

Следовательно, при планировании текущей производственной деятельности для обеспечения свободного выбора продукции предприятия должны иметь широкий перспективный портфель заказов. Годовая производственная программа составляется, как правило, на основе долгосрочного или стратегического плана. Во взаимодействии годового и долгосрочного планирования наиболее сложными плановыми проблемами считаются трудности прогнозирования будущего состояния рынка и внутренней среды самого предприятия. Это объясняется тем, что долгосрочные допущения о возможном росте потребностей покупателей и соответствующие планы развития производственного потенциала предприятия часто оказываются недостаточно обоснованными на предстоящий период.

Основным классификатором производственных программ является горизонт планирования, в рамках которого строится план. По горизонту планирования производственные программы делятся на стратегические и оперативные. Стратегическая программа определяет план выпуска продукции в длительном периоде от 1 до 5 лет и является основой для получения перспективной картины развития предприятия и принятия стратегических решений. Оперативные производственные программы с горизонтом планирования от 1 дня до 1 месяца используются в целях управления текущими производственными процессами, а также их упорядочивания и обеспечения. Также существуют тактические производственные программы, которые определяют планы предприятия в среднесрочном периоде от 1 месяца до 1 года. Оперативные программы производства с небольшим горизонтом планирования также называют сменно-суточными.

Производственная программа может разделяться на валовую и товарную. Под товарной продукцией подразумеваются объемы по номенклатурным позициям товаров или услуг, предназначенные для отгрузки конечным потребителям. Валовая программа включает в себя помимо товарного выпуска объемы, предназначенные для потребления на внутренние нужды предприятия, а также полуфабрикаты и незавершенное производство.

В общем случае производственная программа содержит объемные и стоимостные показатели по номенклатуре или номенклатурным группам с детализацией по подразделениям предприятия, оборудованию, рабочим центрам, производственным линиям или участкам. Оперативная производственная программа детализируется до спецификаций изготовления продукции и полуфабрикатов, маршрутных карт, производственных операций, трудовых ресурсов.

Количество номенклатуры или номенклатурных групп, видов продукции называют шириной производственной программы. Данная характеристика зависит от типа и специфики конкретного производства. Например, для многономенклатурных производств целесообразнее производить планирование по укрупненным группам продукции, имеющих сходные характеристики. Глубина производственной программы характеризуется таким параметром как вложенность спецификаций изготовления или количества переделов, которые проходит продукция во время производственного цикла.

Временное измерение или распределение во времени является главной характеристикой производственной программы, без которой она становится просто перечнем необходимых к выполнению работ. Для стратегического планирования временная характеристика обычно выражается через интервал планирования. В зависимости от горизонта и целей планирования интервалы могут быть равны дню, неделе, декаде и т.д. В оперативном режиме применяется шкала реального времени, то есть для каждой строки производственной программы указывается дата и время начала и дата и время окончания операции.

Производственная программа предприятия - ведущий раздел перспективного и текущего планов предприятия, оказывает влияние на все стороны

производственно-хозяйственной деятельности предприятия и прежде всего на уровень использования производственной мощности, объем материальных, производственных и финансовых ресурсов, численность промышленно-производственного персонала, себестоимость продукции и прибыль. При разработке производственной программы большое значение имеет правильный выбор способа выражения и единицы измерения заданного объема работ. Стоимостные измерители объема производства носят обобщающий характер и являются универсальными при взаимоувязке всех разделов планов предприятия. В них измеряется товарная, валовая и реализуемая продукция.

Объем товарной продукции (ТП) определяется по формуле:

$$ТП = ГП + п/ф + РПХ \quad (1),$$

где ГП - стоимость готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону;

п/ф - стоимость полуфабрикатов своей выработки, предназначенных для реализации на сторону;

РПХ - стоимость работ и услуг, реализуемых на сторону.

Объем валовой продукции включает общий объем работ, намеченных к выполнению или выполненных независимо от места нахождения потребителя и степени готовности продукции.

Валовая продукция (ВП) определяется по формуле:

$$ВП = ТП - НЗП_{н.г} + НЗП_{к.г} \quad (2),$$

где ТП - товарная продукция;

НЗП_{н.г}, НЗП_{к.г} - стоимость незавершенного производства соответственно на начало и конец года.

Объем реализованной продукции (РП) является одним из основных показателей, по которому оцениваются результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия:

$$РП = ТП + ОГП_{н.г} - ОГП_{к.г} + ОТ_{н.г} - ОТ_{к.г} \quad (3),$$

где ОГП_{н.г}, ОГП_{к.г} - стоимость остатков нерализованной продукции соответственно на начало и конец года;

ОТн.г, ОТк.г - стоимость товаров отгруженных, но не оплаченных, соответственно на начало и конец года.

По каждому отдельному виду продукции или изделию объем выпуска устанавливается обычно в натуральных единицах, применяемых для данной продукции (штуки, тонны и т.д.). В целом по предприятию показатели товарной, валовой и реализованной продукции устанавливаются в денежном выражении.

1.2 Планирование производственной программы предприятия

Управление представляет собой непрерывный и целенаправленный процесс воздействия на управляемый объект, которым является производственная программа. Теория управления позволяет систематизировать управленческий процесс и разрабатывать рекомендации по его оптимизации. Принципиально процесс управления характеризуется двумя основными составляющими: управляющей системой и объектом управления. При этом надо отметить, что управляющая система должна быть динамичной и детерминированной, т. е. обеспечивающей реакцию на изменение окружающей среды и взаимосвязь элементов. Она представляет собой систему организационно-управленческих функций, каждая из которых непосредственно относится к плановой деятельности предприятий: обоснование цели, формирование стратегии, планирование работы, проектирование операций, организация процессов, координация работ, мотивирование деятельности, контроль хода работ, оценка результатов, корректировка цели и планов и т. п. [25, с. 112]

Перед началом непосредственно самих работ по планированию необходимо обеспечить соблюдение заказчиком определенных условий. Чтобы обеспечить достаточные ресурсы, еще до начала планирования, в особенности на малых и средних предприятиях, следует проверить, насколько полноценным будет решение, представляемое на рассмотрение руководству, если сотрудники, выполняющие задание по планированию, будут ограничены временными рамками. Не требуется ли привлечение дополнительных внешних ресурсов?

На малых и средних предприятиях, проверяя ресурсы, имеющиеся для процесса планирования, следует учитывать, соответствуют ли они объему проекта. На крупных предприятиях при широкомасштабных работах по планированию производства, как правило, создается группа планирования, назначается ее руководитель, организуется консультационный орган и создается комитет, принимающий решения. На малом предприятии проектная команда может состоять только из 2х – 3х человек, или даже из одного человека.

Производственная программа – основной раздел перспективного и годового бизнес-плана развития предприятия, представляющий собой систему плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры, ассортимента и качества в натуральном и стоимостном выражениях, предназначенной для удовлетворения потребности народного хозяйства. [6, с. 133]

Главная задача при составлении программы – это подтвердить расчетами, что производство в состоянии реально производить необходимое количество товаров в нужные сроки и с требуемым качеством. При этом указывается состав оборудования, поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки по цене, количеству и качеству.

Разработка производственной программы включает решение следующих задач. Во-первых, планируется номенклатура, ассортимент и объем выпуска изготавливаемой предприятием продукции, которые устанавливаются на основе централизованного задания по поставкам важнейших для народного хозяйства видов продукции и портфеля заказов предприятия с учетом его специализации. При этом учитываются и договоры по кооперированным поставкам, заключенные предприятием. [5, с. 78]

Разработка производственной программы включает решение следующих задач. Во-первых, планируется номенклатура, ассортимент и объем выпуска изготавливаемой предприятием продукции, которые устанавливаются на основе централизованного задания по поставкам важнейших для народного хозяйства видов продукции и портфеля заказов предприятия с учетом его специализации. При этом учитываются и договоры по кооперированным поставкам, заключенные

предприятием.

Во-вторых, определяется состав полуфабрикатов, которые будут изготавливаться самим предприятием и которые оно будет получать в порядке кооперирования производства от других, а также полуфабрикатов, которые предприятие будет производить в порядке кооперирования для смежных организаций.

В-третьих, предусматривается улучшение использования производственной мощности с учетом возможности ее рационального расширения и специализации производства.

В-четвертых, предусматривается распределение производства продукции по отдельным календарным периодам в соответствии со сроками ее поставки по хозяйственным договорам с покупателями. Определяющим фактором календарного распределения выпуска продукции является длительность производственного цикла ее изготовления и состояние подготовки производства.

В условиях рыночной неопределенности могут применяться различные методы составления производственной программы на отечественных предприятиях: уровневое прогнозирование, последовательное принятие плановых решений, создание ситуационных планов, линейное программирование, диверсификация продуктов и рынков, повышение конкурентоспособности продукции и др. Наиболее простой путь уменьшения неопределенности в планировании предполагает расширение рыночной информации о потребителях и конкурентах, о спросе и предложении и т.д. Уровневое прогнозирование представляет процесс предвидения ожидаемого объема продаж и прибыли по трем точкам: максимальный, вероятный, минимальный. Оно обладает многообразными достоинствами: 1) помогает увеличить число плановых альтернатив и подготовиться к возможным отрицательным последствиям; 2) представляет плановикам-экономистам реальное значение показателей, что позволяет избежать составления недостаточно обоснованных проектов; 3) способствует разработке системы раннего предупреждения или ситуационных планов, чтобы предотвратить снижение плановых и фактических показателей деятельности предприятия.

Ситуационное планирование считается довольно новым методом планирования, широко распространенным на американских и японских фирмах и в компаниях. Процесс ситуационного планирования выполняется обычно в таком порядке: 1) устанавливаются ключевые факторы среды, влияющие на планируемые результаты деятельности предприятия. В качестве критериев для отбора показателей используются как масштабы возможного воздействия на производство, так и вероятность возникновения самого процесса;

2) составляется нормативный план, исходящий из наиболее вероятного допущения комплексного воздействия системы производственных факторов на планируемый результат. Он становится главным компонентом разработки комплексного всеобъемлющего плана производственной деятельности всей организации;

3) отбирается для каждого продукта несколько определяющих или основных допущений, отличных от наиболее вероятной ситуации, и составляется автономный план, который не входит в комплексный. В качестве допущения могут быть приняты не только наихудшие варианты, но и должны быть предусмотрены различные случайности. Ситуационный план не разрабатывается в деталях, он предписывает, что должен делать каждый исполнитель в той или иной ситуации и каких последствий можно ожидать при их наступлении;

4) определяется ситуация перехода к данному плану в процессе текущей производственной деятельности, уточняется точка или момент переключения с нормального плана действий на ситуационный, предусмотренный при возникновении непредвиденных обстоятельств.

Ситуационное планирование дает некоторые преимущества как в процессе разработки производственной программы предприятия, так и в особенности при ее осуществлении в нестабильных рыночных условиях. Руководители и исполнители планов получают возможность быстро действовать в неблагоприятной ситуации, которая была заранее запланирована, например, при изменении спроса на товар вступает в действие ситуационный план сокращения его выпуска.

Разработка производственной программы осуществляется на большинстве

промышленных предприятий в три этапа:

- 1) составление годового производственного плана для всего предприятия;
- 2) определение или уточнение на основе производственной программы приоритетных целей на плановый период;
- 3) распределение годового плана производства по отдельным структурным подразделениям предприятия или исполнителям.

В зависимости от таких факторов, как форма собственности и уровень управления, размеры и структура предприятия, место возникновения и выполнения плановой стратегии и других, могут применяться три основные схемы планирования производственной программы: «снизу вверх», или децентрализованно, «сверху вниз», или централизованно, и во взаимодействии, или интерактивно. Планирование снизу вверх означает, что производственный план составляется на нижнем уровне управления, в подразделениях и цехах предприятия. При планировании сверху вниз планы разрабатываются на уровне корпорации в целом и служат для хозяйственных подразделений основой оперативного планирования. Интерактивное планирование предусматривает тесное взаимодействие между высшим руководством фирмы, плановым отделом и всеми оперативными подразделениями. В условиях рыночной неопределенности могут применяться различные методы составления производственной программы:

- уровневое прогнозирование;
- последовательное принятие плановых решений;
- создание ситуационных планов, линейное программирование;
- диверсификация продуктов и рынков;
- повышение конкурентоспособности продукции и другое.

Наиболее простой путь уменьшения неопределенности в планировании предполагает расширение рыночной информации о потребителях и конкурентах, о спросе и предложении и т.д. Уровневое прогнозирование представляет процесс предвидения ожидаемого объема продаж и прибыли по трем точкам: максимальный, вероятный, минимальный. Оно обладает многообразными достоинствами:

- 1) помогает увеличить число плановых альтернатив и подготовиться к

возможным отрицательным последствиям;

2) представляет плановикам-экономистам реальное значение показателей, что позволяет избежать составления недостаточно обоснованных проектов;

3) способствует разработке системе раннего предупреждения или ситуационных планов, чтобы предотвратить снижение плановых и фактических показателей деятельности предприятия.

При разработке производственных программ на предприятиях должны быть обоснованы объемы и сроки выпуска по стадиям и циклам производства. С этой целью производственные планы отдельных подразделений составляются так называемым цепным методом в порядке, обратном ходу технологических процессов. Исходными плановыми данными для сборочных цехов служат принятые планы продажи продукции предприятия, для механообрабатывающих — планы сборочных, для заготовительных цехов — планы обрабатывающих и т.д. Кроме того, годовая производственная программа основных цехов используется для разработки плановых заданий вспомогательным и обслуживающим хозяйственным подразделениям и службам (инструментальным, ремонтным, энергетическим, транспортным, складским цехам), а также маркетинговому, конструкторскому, технологическому, производственному, плановому, финансовому и другим отделам.

Объемы производственной деятельности подразделений предприятия могут планироваться в натуральных, трудовых, стоимостных и иных измерителях. Основными плановыми показателями обычно являются годовая величина спроса, годовой объем предложения, важнейшая номенклатура и ассортимент выпуска, трудоемкость единицы или объема продукции, издержки производства, рыночные цены на товары, работы и услуги и др. Готовая продукция может быть выражена в натуральных, трудовых и денежных измерителях. Объем реализованной, или проданной, продукции принято измерять в рыночных ценах. Размер валовой продукции может быть определен в любых измерителях.

В условиях рынка объем продажи, или реализации, продукции является главным показателем производственной программы предприятия. К реализуемой продукции относятся готовые товары или товарная продукция, запасные части и

полуфабрикаты, работы и услуги, предназначенные для удовлетворения потребностей покупателей. Готовая продукция включает полностью изготовленные изделия и выполненные работы, соответствующие стандартам, техническим условиям, рабочим чертежам, договорам с потребителями, требованиям заказчиков, показателям качества и т.п. Кроме того, она служит основой формирования производственной программы предприятий, организаций, фирм и корпораций.

Отправной точкой при планировании производственной программы является портфель заказов потребителей. Данная информация предоставляется отделом сбыта и обычно формируется на основе текущего и перспективного товарного спроса, заключенных или планируемых к заключению договоров. Оценка перспективного спроса в зависимости от специфики предприятия может быть осуществлена статистическими, эвристическими и другими методами. При планировании сбыта ответственные лица отдела продаж должны учесть влияние различных маркетинговых программ, сезонность спроса, действия конкурентов и другие факторы. Если предприятие использует производимую продукцию на собственные нужды, тогда дополнительно к товарному спросу добавляются внутренние потребности.

Далее необходимо определить может ли поставка сырья и материалов являться ограничивающим фактором производства. Ограничение такого вида характерно для предприятий, использующих специфичное редкое сырье, имеющих долгосрочные связи с поставщиками, длительный производственный цикл или какие либо другие причины, по которым потребность в сырье на производственную программу может превысить доступное количество. В этом случае в качестве исходных данных задаются мощности контрактов на поставку сырья и материалов. Для получения полной картины по обеспеченности сырьем и материалами необходимо указать остатки, присутствующие на складах и в незавершенном производстве на начало горизонта планирования.

Некоторые предприятия используют снабжение по «точке заказа» и величины нормативных неснижаемых запасов. Тогда входная информация должна быть дополнена нормативными остатками по интервалам планирования. Показатели

нормативных остатков могут задаваться в натуральной или временной форме. Временной показатель задает динамический характер нормы запаса, которая рассчитывается исходя из фактического расхода сырья или материала за соответствующий интервал времени.

Основным участком входных данных, необходимым для расчета производственной программы предприятия, является технологическая нормативно-справочная информация. В зависимости от типа и специфики производства к данному блоку могут относиться пооперационные технологические карты, содержащие информацию о производственных мощностях, спецификации изготовления продукции, сведения о ремонтах и плановых простоях и графики работы оборудования, графики работы персонала, привязка сотрудников к рабочим центрам, а также различная справочная информация, касающаяся производственного процесса. Для оперативно-сменного планирования дополнительно указывается оперативная доступность трудовых ресурсов, время вспомогательных операций и переналадки рабочих центров и другие значимые факторы. Также на результат планирования может наложить свой отпечаток возможность альтернативного использования производительных сил, сроки хранения продукции и полуфабрикатов, сроки обеспечения материалами для более или менее длительного производственного цикла.

Получение корректной производственной программы на основе вышеописанной входной информации является отнюдь не тривиальной задачей. Зачастую с ней не могут справиться даже ветераны управления производством, работающие на предприятии долгие годы и знающие производственный цикл от и до, не говоря уже о новичках в планировании.

Для каждого предприятия схема расчета производственной программы уникальна, но существует принципиальная модель, основные положения которой являются общими для разных типов производств. В любой технологии присутствуют обобщенные понятия производственной мощности и потребности в производственных ресурсах и в выпуске готовой продукции вне зависимости от того является производство дискретным или непрерывным. Любой производственный

процесс можно представить в виде разузлованного дерева мощностей и потребностей, будь то машиностроение или животноводство. Задача расчета производственной программы как раз и состоит в построении описанной модели с учетом всех значимых факторов, характерных для конкретного производства. Результатом расчета является оптимальный план загрузки производственных мощностей с учетом всех ограничений, которые могут повлиять на достижимость запланированного удовлетворения спроса. К ограничениям в первую очередь относятся: нехватка производственных мощностей или трудовых ресурсов, недостаток законтрагованной поставки сырья и материалов, недостаточный выход используемых возвратных отходов или ранний срок обеспечения.

Принято считать, что план продаж, от которого напрямую зависит прибыльность работы предприятия, должен определяться коммерческой службой. Часто при этом не учитывается достижимость этого плана, хотя в общем случае полученная в результате расчета производственная программа однозначно корректирует спрос, и получается реалистичный план продаж, с внесенной поправкой на производственные возможности предприятия. Таким образом, корректная производственная программа является основной отправной точкой для планирования финансовых результатов деятельности компании в стратегическом, тактическом и оперативном разрезах.

Как показывает практика, подсистема планирования производственной программы как часть общей корпоративной системы управления показывает отличные результаты. Для этого должен быть запущен процесс анализа результатов планирования и выполнения поставленных планов, а также корректировка сценарных условий по результатам анализа. В качестве анализируемых показателей выбираются такие как плановый и фактический процент загрузки производственных мощностей, плановый и фактический выпуск продукции, ограничения производственной программы и другие.

Таким образом, производственная программа отражает основные направления и задачи развития предприятия в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации и

комбинирования производства; номенклатуру и ассортимент производства продукции в соответствии с планом реализации, обязательствами предприятия:

- план по производству товарной (валовой) продукции (включает в себя формирование показателей объема выпуска товарной и валовой продукции);
- план выпуска продукции на экспорт (включает в себя показатели объемов выпуска продукции предприятия, соответствующей требованиям ее поставок на экспорт на условиях конкретных соглашений и договоров);
- план по повышению качества продукции (включает в себя показатели обновления ассортимента и потребительских свойств продукции, обусловленные требованиями международных и отечественных стандартов качества, нововведениями и технотонамикой развития производства);
- план реализации продукции (включает в себя показатели объемов реализации продукции предприятия конкретным покупателям, выявленным в процессе маркетингового исследования рынка). [8, с. 206]

Основные разделы производственной программы для предприятий, занятых производством материального продукта:

- план по производству товарной (валовой) продукции;
- план выпуска продукции на экспорт;
- план по повышению качества продукции;
- план реализации продукции.

При разработке производственной программы основываются на потребностях народного хозяйства и мирового рынка в продукции предприятия, общей рыночной ситуации, состоянии конкурентных предприятий и отраслей.

Формирование разделов производственной программы осуществляется с применением балансового метода, позволяющего приводить в соответствие объемы планируемых работ и потребности на них, а также осуществлять расчеты обеспеченности производственной программы производственными мощностями, материальными, топливно-энергетическими и трудовыми ресурсами.

Предприятия самостоятельно планируют номенклатуру и объем производимой продукции, руководствуясь при этом государственным заказом,

обязательствами перед партнерами, обязательствами по поставкам сбытовым организациям.

Исходными данными при разработке производственной программы являются:

- уставные виды деятельности предприятия по производству и реализации продукции (работ, услуг);
- результаты фактического выполнения производственной программы за предыдущие периоды;
- данные по спросу на продукцию предприятия;
- сведения о рекламациях, замечаниях по качеству продукции за предыдущий период;
- сведения о долях продукции в общем объеме ее выпуска за предыдущий период по уровням качества;
- сведения об объеме реализации продукции за предыдущий период по его периодам (месяцам, кварталам);
- расчеты производственной мощности предприятия;
- прогрессивные технико-экономические нормы и нормативы;
- решения высших органов управления предприятия о стратегических перспективах его развития. [9, с. 12]

Основными задачами анализа выполнения плана в отчетном и предшествующему плановому периоду являются:

- проверка выполнения плана выпуска и реализации продукции по всем стоимостным, натуральным и, условно-натуральным и стоимостным показателям;
- изучение причин положительно и отрицательно влияющих на выполнение плановых показателей;
- выявление резервов дальнейшего роста и повышение эффективности производства;
- разработка мероприятий по использованию резервов, выявленных в ходе анализа, и условий увеличения объема выпуска продукции и повышение ее качества;

- установление календарных сроков внедрения отдельных мероприятий,
- назначение подразделений и должностных лиц, ответственных за их выполнение, а также определение эффективности этих мероприятий.

Таким образом, производственная программа отражает основные направления и задачи развития предприятия в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации и комбинирования производства; номенклатуру и ассортимент производства продукции в соответствии с планом реализации, обязательствами предприятия. При разработке производственной программы основываются на потребностях народного хозяйства и мирового рынка в продукции предприятия, общей рыночной ситуации, состоянии конкурентных предприятий и отраслей. Формирование разделов производственной программы осуществляется с применением балансового метода, позволяющего приводить в соответствие объемы планируемых работ и потребности на них, а также осуществлять расчеты обеспеченности производственной программы производственными мощностями, материальными, топливно-энергетическими и трудовыми ресурсами.

Таким образом, в условиях рыночных отношений для предприятия важно своевременно отслеживать и реагировать на изменения спроса, перестраивать производство под потребности рынка. Поэтому основой формирования оптимального набора выпускаемой продукции является производственная программа предприятия.

Производственная программа предназначена для предоставления сводного плана основного и вспомогательного производства по подразделениям. Производственная программа рассчитывается с учетом ранжирования спроса клиентов и сторонних потребителей, ранжирования предложения поставщиков и устранения дефицита сырья и материалов, определения величины предполагаемых и нормируемых складских запасов, производственных мощностей с учетом остановок производства, а также внутренней потребности предприятия в полуфабрикатах и продуктах вспомогательного производства.

Важнейшим аспектом системы бюджетирования производственных

предприятий является качество планирования производства и реализации продукции на краткосрочный период. [5, с. 78]

Для сбалансированности потребностей рынка и возможностей предприятия формируется план производства, учитывающий портфель заказов, производственные мощности и ресурсы. При формировании плана производства, как составной части общего бюджета предприятия, рассчитывается производственная программа, определяется выпуск побочной продукции, планируются складские запасы с учетом нормативов, рассчитывается потребность в материальных ресурсах пропорционально объему производства, определяется фонд заработной платы основных производственных рабочих.

Производственная программа является результатом согласования следующих целей: возможно полное удовлетворение потребностей рынка сбыта; потребность в продукции для внутреннего использования; максимально возможная загрузка оборудования; учет ресурсных возможностей.

Организация любого производственного процесса зависит от многих составляющих его факторов. В условиях экономики рынка каждое предприятие ведет самостоятельную разработку планов. На их основе производится выпуск товара. Планирование производства базируется на прогнозируемых объемах реализации и выпуска готового продукта. Эти показатели определяются в процессе маркетингового исследования потребительского спроса с учетом государственных заказов. Исходя из проведенного анализа, составляется производственная программа, которая включает в себя три раздела. Первые два состоят из планов по выпуску продукции в натуральном и стоимостном выражении. Элементами третьего раздела служат прогнозные показатели, выражающие предполагаемые объемы реализации в количественном, а также в денежном эквиваленте.

Планирование производства производится с целью сбалансирования предполагаемых затрат субъекта хозяйствования с его финансовыми ресурсами. Для этого необходимо проанализировать предполагаемую себестоимость товаров. Планирование издержек производства является необходимым условием для выявления и использования резервов, позволяющих добиться их максимального

снижения. Это, в свою очередь, позволит произвести увеличение внутрихозяйственных накоплений.

Таким образом, производственная программа формируется таким образом, чтобы обеспечить выполнение плана продаж в конкретном периоде с учетом имеющихся производственных возможностей. Проблема состоит в том, что производственные возможности предприятия могут быть больше или меньше запланированного объема продаж.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РЕМСТРОЙ»

2.1 Краткая характеристика ООО «РЕМСТРОЙ»

ООО «РЕМСТРОЙ» зарегистрировано в 2009 г. ООО «РЕМСТРОЙ» ведет свою деятельность на основании Гражданского кодекса РФ. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава и Учредительного договора, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс.

Основная деятельность предприятия ООО «РЕМСТРОЙ» – производство - кирпича с соблюдением всех технических норм по ГОСТу, реализация строительного материала по оптовым ценам, аренда спецтехники (собственный парк) манипуляторы кран-борт 5 тонн, 10 тонн, 12 тонн, оказание услуг грузоперевозок.

Компания ООО "РЕМСТРОЙ" всегда идет навстречу своим потребителям:

- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- качество предлагаемой продукции;
- четкое взаимодействие с партнерами;

-качество поставляемого товара соответствует нормативным документам (ГОСТам, ТУ).

Опишем систему управления на предприятии. Штат ООО «РЕМСТРОЙ» состоит на сегодняшний момент из 133 человек. Структура организации ООО «РЕМСТРОЙ» представляет собой линейно-функциональную структуру управления (рис. 1). Линейно-функциональная структура сочетает в себе преимущества линейных и функциональных структур.

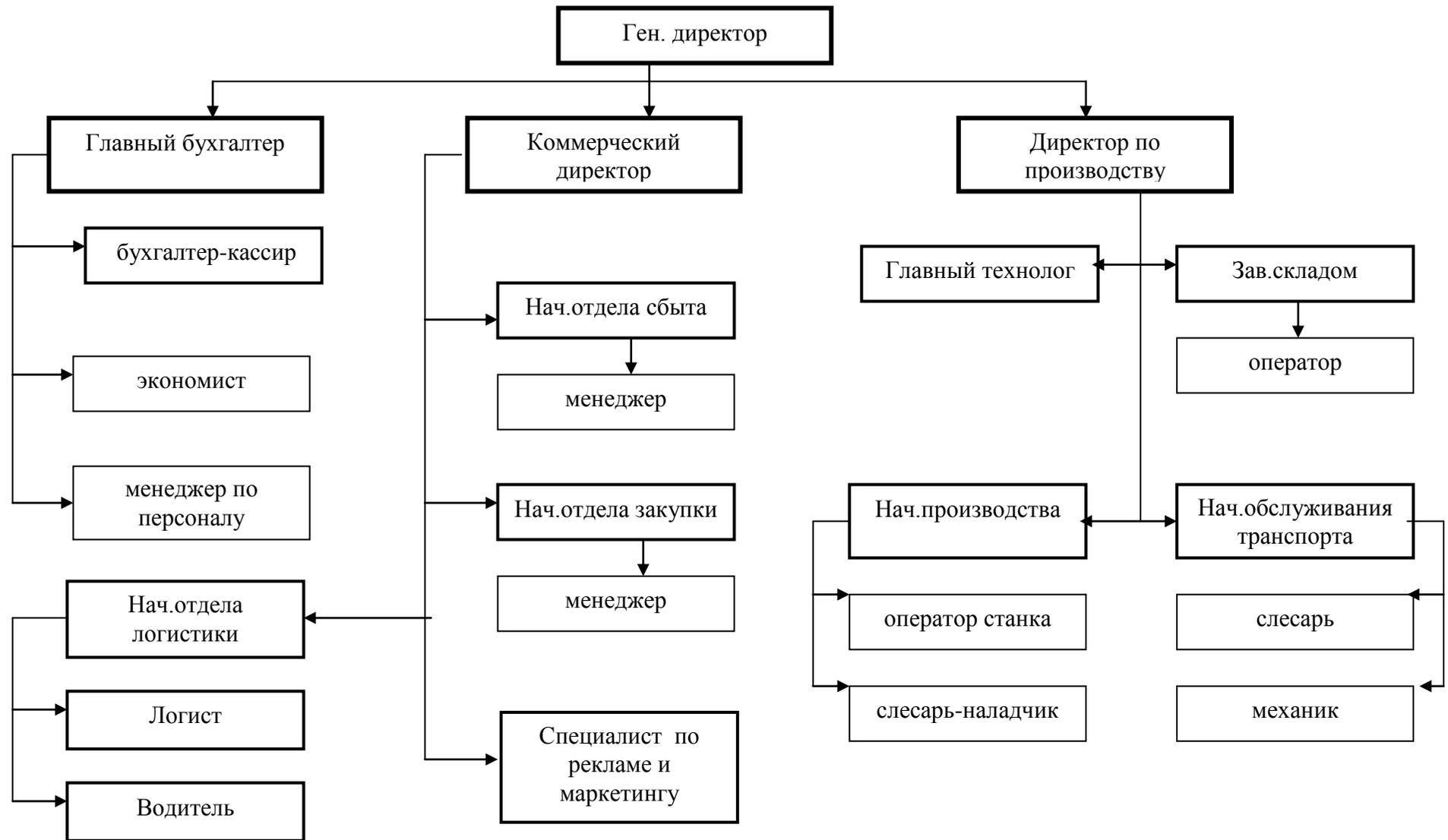


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «РЕМСТРОЙ»

Преимуществами такой структуры можно назвать:

- Возможность получить высокую степень профессиональной специализации сотрудников
 - Точно определить места и необходимые ресурсы (особенно кадров)
 - Способствует стандартизации, формализации и программированию процесса
- Недостатки:
- Затрудняет горизонтальное согласование
 - С трудом реагирует на изменение.

Как видно из рис. 1, управление предприятием осуществляет генеральный директор. В его обязанности входит:

1) Организация эффективного взаимодействия структурных подразделений и служб организации

2) Кадровая политика, контроль за наймом и увольнением сотрудников, обеспечение их обучения и надлежащего исполнения своих обязанностей, поощрения, наказания. Руководители всех служб нанимаются на работу непосредственно генеральным директором.

3) Вопросы оплаты труда сотрудников, штатное расписание и сетка оплаты, назначение премий, штрафов, дополнительных выплат и др.

4) Проверка и, при необходимости, составление договоров с деловыми партнерами организации, контроль за их исполнением.

5) Контроль за эффективной работой мероприятий в отношении рекламы, принятие решений по рекламной политике и отдельным рекламным акциям, как иницилируемым организацией, так и привлеченным.

6) Взаимодействие с государственными структурами, органами охраны правопорядка, решение вопросов, связанных с проверками госорганами деятельности организации.

В функции коммерческого директора входит:

1. Осуществляет руководство деятельностью предприятия в области материально-технического обеспечения, заготовки и хранения сырья, сбыта

продукции на рынке и по договорам поставки, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания.

2. Принимает меры по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров с поставщиками сырья и потребителями продукции, расширению прямых и длительных хозяйственных связей, обеспечивает выполнение договорных обязательств по поставкам продукции (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок).

3. Участвует от имени предприятия в ярмарках, торгах, на выставках, биржах по рекламированию и реализации выпускаемой продукции.

4. Организует работу складского хозяйства, создает условия для надлежащего хранения и сохранности материальных ресурсов и готовой продукции.

Директор по производству имеет следующие должностные обязанности:

1. Создает оптимальные условия для своевременного и качественного выполнения производственными подразделениями возлагаемых на них повседневных задач в строгом соответствии с утвержденным порядком (регламентом) работы, технологией производства продукции.

2. Обеспечивает необходимый уровень технической подготовки производства и его постоянный рост, повышение эффективности производства, сокращение издержек (материальных, финансовых, трудовых), рациональное использование производственных ресурсов, высокое качество и конкурентоспособность производимой продукции, ее соответствие действующим государственным стандартам, техническим условиям и требованиям технической эстетики, а также ее надежность и долговечность.

3. Осуществлять лично и через подчиненных действенный контроль за состоянием производства, соблюдением на производстве проектной, конструкторской и технологической дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности, требований природоохранных, санитарных органов.

4. Руководит обучением подчиненных, создает им условия для повышения квалификации, профессионального роста, развития деловой карьеры и должностного продвижения в соответствии с личными заслугами и уровнем квалификации.

В функции главного бухгалтера входит:

1. Целенаправленный подбор информационных показателей, ориентированных как на принятие стратегических решений, так и на оценку текущей деятельности;

2. Определение источников финансирования; управление активами, обеспечение своевременного поступления доходов, контроль за финансово-экономическими расчетами и банковскими операциями, составление отчетности.

Маркетинговая деятельность предприятия ООО «РЕМСТРОЙ» ведется в направлении рекламы и стимулирования сбыта. Стимулированием сбыта называют использование различных средств побудительного воздействия, призванных ускорить и усилить ответную реакцию потребителей.

2.2 Экономический анализ деятельности ООО «РЕМСТРОЙ»

Для того, чтобы проанализировать активы предприятия ООО «РЕМСТРОЙ» составлена таблица 1.

Анализ абсолютных и относительных показателей таблицы 1 показал, что за 2 года имущество предприятия увеличилось на 245314 тыс. руб. Основной удельный вес в структуре активов на конец 2016 составляют оборотные активы – 86,45 %, что является положительным моментом в деятельности предприятия, т.к. свидетельствует о том, что доля мобильных активов больше, незначительная часть собственных средств «заморожена» в неликвидных активах.

Таблица 1 - Анализ активов ООО «РЕМСТРОЙ»

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение за 2016 - 2014 гг.		
	тыс. руб.	в % к ВБ	тыс. руб.	в % к ВБ	тыс. руб.	в % к ВБ	тыс. руб.	п.п.	Темп роста, %
I. Внеоборотные активы									
Нематериальные активы	193	0,04	187	0,02	188	0,03	-5	-0,01	97,41
Основные средства	99 847	19,89	109 244	13,74	147354	25,54	47507	5,65	147,58
Отложенные налоговые активы	11 841	2,36	23 910	3,01	30519	5,29	18678	2,93	257,74
Итого по разделу I	111881	10,47	133341	9,55	178061	13,55	66180	3,08	159,15
II. Оборотные активы									
Запасы	128 871	25,67	96020	12,08	158548	27,48	29677	1,81	123,03
НДС	1 625	0,32	2 640	0,33	1183	0,21	-442	-0,12	72,80
Дебиторская задолженность	744 214	148,26	1 131 226	142,32	958772	166,19	214558	17,93	128,83
Краткосрочные финансовые вложения	62 650	12,48	14 000	1,76	503	0,09	-62147		0,80
Денежные средства	18 578	3,70	17 638	2,22	15356	2,66	-3222	-1,04	82,66
Прочие	1 042	0,21	1 501	0,19	1752	0,30	710	0,10	168,14
Итого по разделу II	956980	89,53	1263025	90,45	1136114	86,45	179134	-3,08	118,72
Всего активов	1068861	100,00	1396366	100,00	1314175	100,00	245314	0,00	122,95

При этом, следует отметить, что произошел значительный прирост внеоборотных активов именно в 2016 году, что повысило их долю общей структуре активов. В предыдущий период доля внеоборотных активов не превышала 10%.

За 2 года внеоборотные активы предприятия значительно возросли на 66180 тыс.руб., основным фактором, повлиявшим на это является увеличение стоимости основных средств.

Так в 2014 году стоимости основных средств составляла 99847 тыс.руб., в 2015 году произошел рост до 109244 тыс.руб., и затем в 2016 году произошел рост основных средств до 147354 тыс.руб.

Рост объема оборотных активов на 179134 тыс.руб. за 2 года объясняется в первую очередь ростом объема производственных запасов на 29677 тыс. руб., причиной роста запасов является приобретение необходимых компонентов для производства в связи с ростом производства ООО «РЕМСТРОЙ». В то же время обращает на себя внимание рост дебиторской задолженности на 214558 тыс. руб. Отметим, снижение размера денежных средств на расчетных счетах и в кассе предприятия на 3222 тыс. руб., основной объем средств, полученный от заказчиков были немедленно пущены в оборот на приобретение запасов.

Далее необходимо проанализировать динамику состава и структуры источников финансирования предприятия ООО «РЕМСТРОЙ».

Капитал и резервы увеличились за 2 года на 43432 тыс. руб. в основном за счет роста нераспределенной прибыли на ту же величину.

Долгосрочные обязательства представлены заемными средствами и отложенными налоговыми обязательствами. Рост заемных средств составил 125817 тыс.руб.

Таблица 2 - Анализ пассивов ООО «РЕМСТРОЙ»

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение за 2016 - 2014 гг.		
	тыс. руб.	в % к ВБ	тыс. руб.	в % к ВБ	тыс. руб.	в % к ВБ	тыс. руб.	п.п.	Темп роста, %
III. Капитал и резервы									
Уставный капитал	120008	11,28	120008	8,59	120008	9,13	0	-2,10	100
Переоценка внеоборотных активов	10777	1,01	10777	0,77	10777	0,82	0	-0,19	100
Резервный капитал	2511	0,23	2511	0,18	2511	0,19	0	-0,04	100,00
Нераспределенная прибыль	430287	40,26	464982	33,30	473719	36,05	43432	-4,21	110,09
Итого по разделу III	563583	52,73	598278	42,85	607015	46,19	43432	-6,54	107,71
IV. Долгосрочные обязательства									
Заемные средства	2833	0,27	2833	0,20	128650	9,79	125817	9,52	4541,12
Отложенные налоговые обязательства	496	0,05	436	0,03	1612	0,12	1116	0,08	325,00
Итого по разделу IV	3329	0,31	3269	0,23	130262	9,91	126933	9,60	3912,95
V. Краткосрочные обязательства									
Займы и кредиты	16	0,00	15	0,00	170	0,01	154	0,01	1062,50
Кредиторская задолженность	475895	44,52	785743	56,27	568749	43,28	92854	-1,25	119,51
Оценочные обязательства	26038	2,44	9061	0,65	7979	0,61	-18059	-1,83	30,64
Итого по разделу V	501949	46,96	794819	56,92	576898	43,90	74949	-3,06	114,93
Итого пассивы	1068861	100,00	1396366	100,00	1314175	100,00	245314	0,00	122,95

В 2014 – 2016 г. для финансирования своей деятельности предприятие ООО «РЕМСТРОЙ» привлекало незначительные суммы краткосрочных кредитов.

Кредиторская задолженность возросла за 2014-2016 год на 92854 тыс. руб.

На конец 2016 г. наибольший удельный вес в капитале предприятия занимают заемные средства – около 54% от совокупного капитала предприятия, что не является критической цифрой для того, чтобы делать выводы об склонности предприятия к устойчивости или неустойчивости предприятия.

При этом, рост доли заемных средств произошел вследствие роста размера долгосрочных кредитов.

Финансовая устойчивость - это состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РЕМСТРОЙ» представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «РЕМСТРОЙ»

Показатель	Нормативное значение	На 31.12.2014 г.	На 31.12.2015 г.	На 31.12.2016 г.
1. Собственный капитал, тыс. руб.	-	563583	598278	607015
2. Валюта баланса, тыс. руб.	-	1068861	1396366	1314175
3. Величина обязательств, тыс. руб.	-	505278	798088	707160
4. Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-	455031	468206	559216
5. Оборотные активы, тыс. руб.	-	956980	1263025	1136114
6. Коэффициент автономии (стр. 1 / стр. 2)	>0,5	0,53	0,43	0,46
7. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (стр. 3 / стр. 1)	<1	0,90	1,33	1,16
8. Коэффициент маневренности (стр. 4 / стр. 1)	0,2-0,5	0,81	0,78	0,92
9. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (стр. 4 / стр. 5)	0,1-0,5	0,48	0,37	0,49

Согласно рассчитанным показателям финансовой устойчивости, ООО «РЕМСТРОЙ» в 2014 гг. имело низкую зависимость от внешних кредитов. У

компании были кредиты, но небольшие. Затем размер кредитов возрос. Однако, этот факт каким-либо значительным образом не сказался на устойчивости предприятия.

Однако начиная с 2015 года ситуация несколько изменилась, показатели финансовой устойчивости снизились. В 2016 году коэффициент автономии несколько ниже норматива, снижение коэффициента свидетельствует о снижении финансовой прочности ООО «РЕМСТРОЙ», стабильности и независимости его от внешних кредиторов, снижает гарантии погашения предприятия своих обязательств и снижает возможность привлечения средств со стороны. Сумма собственных оборотных средств за 2016 г. возросла до 559216 тыс. руб. Коэффициент маневренности составил на конец 2016 г. – 0,92. К концу 2016 г. 92 % собственных средств предприятия находилось в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами, а 8 % вложены во внеоборотные активы. Таким образом, к концу 2016 года финансовое состояние ООО «РЕМСТРОЙ» несколько ухудшилось, снизилась финансовая устойчивость предприятия. При этом все показатели не выходят за рамки нормативных значений.

Проанализируем соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат в таблице 4.

Согласно таблицы 4 видно, предприятие обладает достаточным запасом собственных оборотных средств.

Исходя из расчетных данных и типов финансовой устойчивости можно сделать вывод, что финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как устойчивое. Предприятие имеет высокую платежеспособность, не зависит от кредиторов.

Таблица 4 - Анализ финансовой устойчивости предприятия

Показатель	На 31.12.2014 г.	На 31.12.2015 г.	На 31.12.2016 г.
1. Собственный капитал, тыс. руб.	563583	598278	607015
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	111881	133341	178061
3. Собственные оборотные средства, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)	451702	464937	428954
4. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	3329	3269	130262
5. Наличие собственного оборотного капитала и долгосрочных обязательств, тыс. руб. (стр. 3 + стр. 4)	455031	468206	559216
6. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	501949	794819	576898
7. Общая величина собственного оборотного капитала и заемного капитала, тыс. руб. (стр. 5 + стр. 6)	956980	1263025	1136114
8. Общая величина запасов, тыс. руб.	128 871	96020	158548
9. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования запасов, тыс.руб. (стр. 3 - стр. 8)	322 831	368 917	270 406
10. Излишек (недостаток) собств. оборотных средств и долгоср. заем-х ср-в для формирования запасов, тыс.руб. (стр. 5 - стр. 8)	326 160	372 186	400 668
11. Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат для формирования запасов, тыс.руб. (стр. 7 - стр. 8)	828 109	1 167 005	977 566
12. Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Ранжирование активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности ООО «РЕМСТРОЙ» представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Ранжирование активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности (в тыс. руб.)

Актив	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	На 31.12. 2016 г.	Пассив	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	На 31.12. 2016 г.
А1 - Наиболее ликвидные активы	81228	31638	15859	П1 - Наиболее срочные обязательства	475895	785743	568749
А2 - Быстро реализуемые активы	744214	1131226	958772	П2 – Краткосрочные пассивы	26054	9076	8149
А3 - Медленно реализуемые активы	128871	96020	158548	П3 – Долгосрочные пассивы	3329	3269	130262
А4 - Трудно реализуемые активы	111881	133341	178061	П4 - Постоянные пассивы	563583	598278	607015
Баланс	1068861	1396366	1314175	Баланс	1068861	1396366	1314175

Анализ ликвидности баланса ООО «РЕМСТРОЙ» представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ ликвидности баланса ООО «РЕМСТРОЙ» (тыс. руб.)

Условие ликвидности	Платежный излишек или недостаток			Оценка ликвидности баланс на 31.12.2016 г.
	На 31.12.2014 г.	На 31.12.2015 г.	На 31.12.2016 г.	
А1>П1	-394667	-754105	-552890	не выполняется
А2>П2	718160	1122150	950623	выполняется
А3>П3	125542	92751	28286	выполняется
А4<П4	451702	464937	428954	выполняется

В течение всего периода исследования ООО «РЕМСТРОЙ» не обладало абсолютной ликвидностью, т.к. сумма наиболее ликвидных активов была значительно меньше суммы наиболее срочных обязательств – кредиторской задолженности. Платежный недостаток составил в 2015 г. – 55890 тыс. руб. На конец 2016 г. у ООО «РЕМСТРОЙ» также недостаточно денежных средств, чтобы покрыть краткосрочные кредиты и займы. Выполнение второго условия

ликвидности баланса обусловлено тем, что у ООО «РЕМСТРОЙ» краткосрочные кредиты не превышают быстрореализуемые активы.

Выполнение третьего условия ликвидности баланса обеспечено тем, что у ООО «РЕМСТРОЙ» долгосрочные кредиты не превышают труднореализуемые активы.

Выполнение четвертого условия ликвидности говорит о том, что у ООО «РЕМСТРОЙ» достаточно собственного капитала и других постоянных пассивов для обеспечения потребности в оборотных активах.

Расчет коэффициентов ликвидности баланса ООО «РЕМСТРОЙ» представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Расчет коэффициентов ликвидности ООО «РЕМСТРОЙ»

Показатель	Норматив	На 31.12.2014 г.	На 31.12.2015 г.	На 31.12.2016 г.
1. Наиболее ликвидные активы, тыс. руб.	X	81228	31638	15859
2. Краткосрочные долговые обязательства, тыс. руб.	X	475895	785743	568749
3. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	X	744214	1131226	958772
4. Прочие оборотные активы, тыс. руб.	X	0	0	0
5. Текущие активы (всего), тыс. руб.	X	956980	1263025	1136114
6. Коэффициент абсолютной ликвидности (стр. 1 / стр. 2)	0,2-0,5	0,17	0,04	0,03
		-	-	-
7. Коэффициент критической ликвидности (стр. 1 + стр. 3 + стр. 4) / стр. 2	0,8-1	1,73	1,48	1,71
		+	+	+
8. Коэффициент текущей ликвидности (стр. 5 / стр. 2)	1,5-2	2,01	1,61	2,00
		+	+	+

На конец 2016 г. не все коэффициенты удовлетворяют нормативным значениям, за 2016 г. ликвидность ООО «РЕМСТРОЙ» несколько ухудшилась за счет снижения наиболее ликвидных активов.

Коэффициент текущей ликвидности составляет на конец 2016 г. 2 пункта и свидетельствует о том, что текущие обязательства полностью покрываются текущими активами. Коэффициент критической ликвидности составляет на конец 2016 г. 1,71, и говорит о том, что ООО «РЕМСТРОЙ» в состоянии выполнить текущие обязательства из быстрореализуемых активов.

Таблица 8 - Горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов ООО «РЕМСТРОЙ»

Показатель	За 2014 г.		За 2015 г.		За 2016 г.		Изменение за 2 года		Темп роста за 2016 г., %
	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	п.п.	
Выручка от продаж	1037433	100	1042674	100	958415	100	-79018	0	92,4
Себестоимость продаж	763005	73,5	742615	71,2	706556	73,7	-56449	0,2	92,6
Валовая прибыль	274428	26,5	300059	28,8	251859	26,3	-22569	-0,2	91,8
Коммерческие расходы	50342	4,9	30523	2,9	32664	3,4	-17678	-1,4	64,9
Управленческие расходы	53254	5,1	54332	5,2	54973	5,7	1719		103,2
Прибыль от продаж	170832	16,5	215204	20,6	164222	17,1	-6610	0,7	96,1
Проценты к получению	6394	0,6	2187	0,2	445	0,0	-5949	-0,6	7,0
Проценты к уплате	10694	1,0	10975	1,1	12559	1,3	1865	0,3	117,4
Прочие доходы	69298	6,7	137926	13,2	137630	14,4	68332	7,7	198,6
Прочие расходы	163630	15,8	314653	30,2	256481	26,8	92851	11,0	156,7
Прибыль до налогообложения	72200	7,0	29689	2,8	33257	3,5	-38943	-3,5	46,1
Текущий налог на прибыль	26263	2,5	19717	1,9	8091	0,8	-18172	-1,7	30,8
Чистая прибыль	45937	4,4	9972	1,0	25166	2,6	-20771	-1,8	54,8

Высокое значение показателя свидетельствует о низком финансовом риске и хороших потенциальных возможностях для привлечения финансовых средств со стороны.

Коэффициент абсолютной ликвидности составляет на конец 2016 г. 0,03, и говорит, что в данный момент ООО «РЕМСТРОЙ» сможет покрыть текущие обязательства на 3% за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. За 2016 г. абсолютная ликвидность ООО «РЕМСТРОЙ» несколько ухудшилась за счет снижения наиболее ликвидных активов. При этом, коэффициент абсолютной ликвидности находится за рамками нормативных значений.

Анализ доходов и расходов начнем с анализа финансового результата предприятия. Финансовые результаты - это итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли. Горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов ООО «РЕМСТРОЙ» представлен в таблице 8.

Выручка от продаж за 2 года снизилась на 79018 тыс. руб. или на 8%, при этом снижение себестоимости составило 56449 тыс. руб. Необходимо отметить, что на протяжении исследуемого периода (2014 – 2016 гг.) предприятие получает прибыль от основной деятельности, валовая прибыль составила в 2014 г. – 274428 тыс. руб., в 2015 г. – 300059 тыс. руб., в 2016 г. – 251859 тыс. руб.

Коммерческие расходы в целом за 2 года снизились на 17678 тыс. руб., что положительно влияет на прибыль от продаж, но коммерческие расходы это неотъемлемая часть затрат предприятия, к которым относятся: затраты на доставку и хранение запасов, аренда складов, аренда машин для доставки необходимых материалов и т.д. Управленческие расходы возросли на 1719 тыс.руб.

Темп снижения чистой прибыли (54,8%) выше темпа роста снижения выручки от продаж (92,4%), что указывает на превышение расходами над доходами от операционной и прочей деятельности.

Результаты анализа рентабельности ООО «РЕМСТРОЙ» за 2014-2016 гг. приведены в таблице 9. Показатели рентабельности характеризуют результативность деятельности предприятия.

Таблица 9 - Показатели рентабельности ООО «РЕМСТРОЙ» за 2014-2016 гг.

Показатели	Значение, %			Абс. отклонение, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015.	2016
Рентабельность продаж	16,47	20,64	17,13	4,17	-3,50
Рентабельность собственного капитала	30,31	35,97	27,05	5,66	-8,92
Рентабельность заемного капитала	33,81	26,96	23,22	-6,84	-3,74
Рентабельность внеоборотных активов	152,69	161,39	92,23	8,70	-69,17
Рентабельность оборотных активов	17,85	17,04	14,45	-0,81	-2,58
Рентабельность вне всех активов	15,98	15,41	12,50	-0,57	-2,92

Рентабельность продаж в 2014 году составила 16,47%, в 2015 году в значение данного показателя возрастает до 20,64. В 2016 году рентабельность продаж составила 17,13% что свидетельствует о снижении роста прибыли над увеличением объема продаж предприятия.

Рентабельность собственного капитала ООО «РЕМСТРОЙ» имеет тенденцию снижения: в 2014 году предприятие получало 30,31 коп. прибыли в расчете на рубль собственного капитала, в 2016 году – 27,05 коп.

Рентабельность заемного капитала ООО «РЕМСТРОЙ» имеет тенденцию увеличения: в 2014 году предприятие получало 33,81 коп. прибыли в расчете на рубль заемного капитала, в 2016 году – 23,22 коп.

Рентабельность внеоборотных источников исследуемого предприятия в течение всего анализируемого периода показывает рост эффективности использования капитала

Рентабельность внеоборотного капитала в 2014 году составила 152,69. В 2016 году рентабельность внеоборотного капитала составила 92,23% что свидетельствует о росте прибыли при снижении внеоборотного капитала предприятия.

Рентабельность оборотного капитала ООО «РЕМСТРОЙ» имеет тенденцию снижения: в 2014 году предприятие получало 17,85 коп. прибыли в расчете на рубль оборотного капитала, в 2016 году – 14,45 коп.

Рассмотрим структуру доходов по их видам в таблице 10.

Таблица 10 – Структура доходов предприятия

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Структура, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от продаж	1037433	1042674	958415	93,20	88,15	87,41
Проценты к получению	6394	2187	445	0,57	0,18	0,04
Прочие доходы	69298	137926	137630	6,23	11,66	12,55
Итого доходы	1113125	1182787	1096490	100,00	100,00	100,00

Как видно, основная доля в доходах организации принадлежит доходам от основной деятельности. Так в структуре доходов выручка занимает 93,2% в 2015 году, в 2014 году происходит снижение доли до 88,15%, а в 2016 году доля выручки еще больше снижается до 87,41%.

При этом, видно, что повышаются прочие доходы, что отражается на структуре. В 2014 году прочие доходы занимали в структуре 6,23%, в 2015 году происходит повышение доли до 11,66%, а в 2016 году – до 12,55%.

Далее рассмотрим структуру расходов. Структура расходов представлена в таблице 11.

Таблица 11 - Анализ структуры расходов

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Структура, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Себестоимость продаж	763005	742615	706556	73,30	64,40	66,45
Коммерческие расходы	50342	30523	32664	4,84	2,65	3,07
Управленческие расходы	53254	54332	54973	5,12	4,71	5,17
Проценты к уплате	10694	10975	12559	1,03	0,95	1,18
Прочие расходы	163630	314653	256481	15,72	27,29	24,12
Итого расходы	1040925	1153098	1063233	100,00	100,00	100,00

Как видно из таблицы 11, основную часть полной себестоимости составляет себестоимость продаж.

Так их доля составляет в 2014 году – 73,3%, в 2015 году происходит снижение доли себестоимость продаж до 64,4%, а затем в 2016 году несколько повышается до 66,45%.

Также стоит обратить внимание на увеличение доли управленческих расходов и процентов к уплате.

Снижение расходов имеет большое значение для повышения эффективности работы предприятия. Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, а в финансовом аспекте, прежде всего, в скорости оборота ее средств. Поэтому для оценки активности на рынке можно использовать показатели оборачиваемости, характеризующие эффективность использования средств предприятия (таблица 12).

Из данных таблицы 12 видно, что продолжительность одного оборота активов за 2016 г. возросла на 83,5 дней, т.е. средства, вложенные в 2016 г. в текущие активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму на 83,5 дня дольше.

Продолжительность одного оборота оборотных активов за 2016 г. также возросла на 68,27 дней.

Период оборота дебиторской задолженности также увеличился на 68,76 дня. Период оборота кредиторской задолженности за 2016 год возрос на 36,6 дня, т.е. снизилась скорость оплаты задолженности ООО «РЕМСТРОЙ» перед поставщиками ресурсов.

Таблица 12 - Показатели деловой активности ООО «РЕМСТРОЙ»

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение
Выручка, тыс.руб.	1042674	958415	-84259
Себестоимость продаж, тыс.руб.	742615	706556	-36059
Среднегодовая стоимость активов, тыс.руб.	1232613,5	1355270,5	122657
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс.руб.	1110002,5	1199569,5	89567
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	937720	1044999	107279
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс.руб.	630819	677246	46427
Коэффициент оборачиваемости активов	0,85	0,71	-0,14
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,94	0,80	-0,14
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,11	0,92	-0,19
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,65	1,42	-0,24
Период оборота активов, дней	425,58	509,07	83,49
Период оборота оборотных активов, дней	388,57	456,84	68,27
Период оборота дебиторской задолженности, дней	323,76	392,52	68,76
Период оборота кредиторской задолженности, дней	217,80	254,39	36,59

В целом, коэффициенты деловой активности указывают на снижение эффективности использования составляющих оборотного капитала.

3. Анализ производственной программы ООО «РЕМСТРОЙ» и ее совершенствование

3.1 Анализ производственной программы организации ООО «РЕМСТРОЙ»

Мощность производства ООО «РЕМСТРОЙ» составляет 60 млн. шт. в год, из них 45 млн. шт. – лицевого пустотелого; 15 млн. шт.– лицевого полнотелого кирпича.

Основные характеристики предполагаемой к выпуску продукции нового завода представлены ниже (Таблица 13).

Таблица 13 - Техничко-потребительские характеристики кирпича

Вид продукции	Размер	Вес	Поверхность	Морозо-стойкость	Прочность
Кирпич пустотелый	250*120*65 мм	2,0-2,3 кг	Гладкая Рельефная	не менее 50 циклов	Красный Цветной по цвету глины или окрашенный по массе
Кирпич полнотелый (строительный и лицевой)	250*120*65 мм	4 кг	Гладкая Рельефная	не менее 50 циклов	Красный Цветной по цвету глины или окрашенный по массе

В таблице 14 представлен анализ производственной программы в натуральном выражении.

Таблица 14 - Анализ производственной программы в натуральном выражении

Продукция	План, млн.шт.	Факт, млн.шт.	Абсолютное отклонение, млн.шт.	Темп роста, %
Кирпич пустотелый	45	43,5	-1,5	96,67
Кирпич полнотелый (строительный и лицевой)	15	14,3	-0,7	95,33
Итого	60	57,8	-2,2	96,33

Из данных вышеприведенной таблицы 14 следует, план по выпуску продукции выполнен на 96,33%. Степень выполнения по отдельным показателям различается.

План не выполнен по кирпичу пустотелому на 3,33%, по кирпичу полнотелому на 4,67%.

Анализ товарной продукции ООО «РЕМСТРОЙ» был выполнен для выявления структурного сдвига в ассортименте. Полученный результат представлен в таблице 15.

Таблица 15 - Анализ товарной продукции

Продукция	Количество (Q), млн.шт.		Доля (D), %			Цена (P), руб.		Товарная продукция (V), млн.руб.			Темп роста, %
	План	Факт	План	Факт	±	План	Факт	План	Факт	±	
Кирпич пустотел.	45	43,5	75	75,3	0,3	11,3	11,4	508,5	495,9	-12,6	97,52
Кирпич полнотел.	15	14,3	25	24,7	-0,3	15	14,7	225	210,2	-14,8	93,43
Всего	60	57,8	100	100,0	-	-	-	733,5	706,1	-27,4	96,27

Расчет движения объема товарной продукции осуществляется методом факторного анализа по формуле, изменяя показатели на показатели отчетного и базисного периодов. Рассчитаем объем выпуска продукции с учетом планового количества изделий.

$$V = \sum Q * P \quad (4),$$

где V - объем выпуска продукции с учетом планового и фактического количества изделий,

Q - плановый и фактический объем, шт.,

P - плановая и фактическая цена, руб.

Рассчитаем объем выпуска продукции с учетом фактического количества изделий:

$$V = (43,5-45)*11,3+(14,3-15)*15 = -27,45 \text{ млн.руб.}$$

Рассчитаем фактический объем выпуска продукции по фактическим объемам выпуска и по фактическим ценам:

$$V = 43,5*(11,4-11,3)+14,3*(14,7-15) = +0,06 \text{ млн.руб.}$$

Сведем факторы влияния на изменение товарной продукции (производственной программы) в таблицу 16 и рассчитаем размер и долю влияния каждого фактора.

Таблица 16 - Анализ влияния факторов на изменение производственной программы товарной продукции

Фактор	Условное обозначение	Размер влияния, млн.руб.
Изменение объема производства за счет изменения количества изделий	$\Delta V(Q)$	-27,45
Изменение товарной продукции за счет цены	$\Delta V(P)$	0,06
Всего	ΔV	-27,39

Анализ показал, что за счет снижения выпуска продукции произошло снижение товарной продукции на -27,45 млн.руб., фактический показатель меньше планового, следовательно, предприятие не выполнило запланированное количество продукции. За счет роста цен произошло небольшое увеличение товарной продукции.

Проведем расчёт влияния различных факторов на объём реализованной продукции.

Факторы, влияющие на объём продукции можно объединить в три группы:

1. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования:

$$V = ЧР*ГВ \quad (5),$$

где ЧР – численность рабочих,

ГВ – годовая выработка.

2. Обеспеченность предприятия основными производственными фондами и эффективность их использования:

$$V = ОПФ*ФО \quad (6),$$

где ОПФ – стоимость основных производственных фондов,

ФО – фондоотдача.

3. Обеспеченность предприятия материальными ресурсами и эффективность их использования:

$$V = M * MO \quad (7),$$

где М – стоимость материальных ресурсов,

МО – материалоотдача.

Рассмотрим влияние первой группы факторов – влияние изменения стоимости основных фондов и фондоотдачи.

Таблица 17 – Факторы, влияющие на изменение производственной программы товарной продукции

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Товарная продукция (V), млн.руб	733,5	706,11	-27,39	96,27
Основные средства (ОПФ), млн.руб.	147,874	147,354	-0,52	99,65
Фондоотдача (ФО), руб./руб.	4,96	4,79	-0,17	96,57

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции изменения стоимости основных фондов:

$$v = (147,354 - 147,874) * 4,96 = - 2,58 \text{ млн.руб.}$$

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции изменения фондоотдачи:

$$v = 147,35 * (4,79 - 4,96) = - 24,81 \text{ млн.руб.}$$

Таким образом, на снижение объема товарной продукции наибольшее влияние оказало снижение фондоотдачи.

Рассмотрим влияние второй группы факторов – влияние изменения численности персонала и выработки на одного рабочего.

Таблица 18 – Факторы, влияющие на изменение производственной программы
товарной продукции

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Товарная продукция (V), млн.руб	733,5	706,11	-27,39	96,27
Среднесписочная численность персонала (ЧР), чел	136	133	-3	97,79
Выработка одного рабочего (ГВ), млн.руб./чел.	5,39	5,31	-0,08	98,52

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции изменения численности рабочих:

$$V = (133-136)*5,39 = - 16,18 \text{ млн.руб.}$$

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции изменения выработки одним рабочим:

$$V = 133*(5,31-5,39) = - 11,21 \text{ млн.руб.}$$

Таким образом, на снижение объема товарной продукции наибольшее влияние оказало снижение численности рабочих.

Рассмотрим влияние третьей группы факторов – влияние изменения стоимости материальных ресурсов и материалоотдачи.

Таблица 19 – Факторы, влияющие на изменение производственной программы
товарной продукции

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Товарная продукция (V), млн.руб	733,5	706,11	-27,39	96,27
Стоимость материальных ресурсов (М), тыс.руб.	232,32	228,34	-3,98	98,29
Материалоотдача (МО), руб./руб.	3,16	3,09	-0,06	97,94

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции изменения стоимости материальных ресурсов:

$$V = (228,34 - 232,32) * 3,16 = - 12,57 \text{ млн.руб.}$$

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции изменения материалоотдачи:

$$V = 228,34 * (3,09 - 3,16) = - 14,82 \text{ млн.руб.}$$

Таким образом, на снижение объема товарной продукции наибольшее влияние оказало снижение материалоотдачи.

Сведем факторы влияния на изменение товарной продукции (производственной программы) в таблицу 20 и рассчитаем размер и долю влияния каждого фактора.

Таблица 20 - Анализ влияния факторов на изменение производственной программы товарной продукции

Фактор	Условное обозначение	Размер влияния, млн.руб.	Доля влияния, %
Влияние изменения стоимости основных фондов и фондоотдачи			
Изменение объема производства за счет изменения стоимости основных фондов	$\Delta V(\Phi)$	-2,58	9,42
Изменение товарной продукции за счет фондоотдачи	$\Delta V(\Phi O)$	-24,81	90,58
Влияние изменения численности персонала и выработки на одного рабочего			
Изменение объема производства за счет изменения численности рабочих	$\Delta V(\text{ЧР})$	-16,18	59,07
Изменение товарной продукции за счет выработки одним рабочим	$\Delta V(\text{ГВ})$	-11,21	40,93
Влияние изменения стоимости материальных ресурсов и материалоотдачи			
Изменение объема производства за счет изменения стоимости материальных ресурсов	$\Delta V(\text{М})$	-12,57	45,89
Изменение товарной продукции за счет материалоотдачи	$\Delta V(\text{МО})$	-14,82	54,11
Всего	ΔV	-27,39	100

Исходя из анализа производственной программы, необходимо отметить, что плановое значение выпуска товарной продукции не достигнуто в связи с невыполнением плана по выпуску количества изделий. На данное невыполнение плана оказало влияние в большей степени снижение фондоотдачи основных производственных фондов.

Снижение фондоотдачи и невыполнение плановых показателей произошло в связи с выходом из строя оборудования для производства кирпича.

Таблица 21 – Простои оборудования в 2016 г. (часов)

Оборудование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Дробильная установка для щебня	40	16	24	12	32	18
Экструдер	24	48	24	16	8	24
Итого	64	64	48	28	40	42

Оборудование	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого
Дробильная установка для щебня	12	24	36	46	24	46	330
Экструдер	32	24	18	12	24	32	286
Итого	44	48	54	58	48	78	616

Таким образом, в связи с простоями оборудования фактический фонд рабочего времени сократился с 2112 часов до 1804 часов, что повлекло невыполнение плана по производству кирпича.

3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию производственной программы ООО «РЕМСТРОЙ»

С целью увеличения объема производства рекомендуется провести замену оборудования. В частности предлагается к замене экструдер и дробильная установка для щебня.

После замены снизятся потери за счет простоев, снизятся затраты на ремонт, что будет достигнуто за счет внедрения более современных станков с большими ресурсами эксплуатации.



Рисунок 2- Оборудование, предлагаемое к замене

Единовременные затраты на покупку оборудования и амортизационные расходы приведены в табл. 22, учетом того, что способ начисления амортизации – линейный.

Таблица 22 – Капитальные вложения и амортизационные отчисления

Наименование	Первоначальная стоимость, тыс.руб.	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления в месяц, тыс.руб.
Экструдер	175	20	2,92
Дробильная установка для щебня	300	25	6,25
Монтаж	75	20	1,25
Итого	550	-	10,42

Далее проведем подсчет размера налога на имущество (табл. 23)

Таблица 23 - Выплата по налогам на имущество (тыс.руб.)

Наименование	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Стоимость имущества на начало	550	539,58	529,17	518,75	508,33	497,92
Амортизация	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42
Стоимость имущества на конец	539,58	529,17	518,75	508,33	497,92	487,50
Среднегодовая стоимость имущества	544,79	534,38	523,96	513,54	503,13	492,71
Налог на имущество	11,99	11,76	11,53	11,30	11,07	10,84

Планируется провести замену в июне 2017 года.

3.3 Расчет экономической эффективности мероприятия

В результате замены оборудования будут ликвидированы простои оборудования. Так оборудование сможет работать все плановое время, т.е. 2112 часов вместо 1804 часов в год, что повлечет увеличение объема производства кирпича.

В связи с ростом объем производства возрастут материальные затраты на сырье. Коммунальные платежи будут включать оплату электроэнергии и составят 10000 руб. в месяц.

Далее рассчитаем общие затраты.

Таблица 24 - Расчет затрат, тыс. руб.

Период	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Переменные затраты:						
Сырье и материалы	150,43	152,77	156,45	156,45	156,45	156,45
Коммунальные платежи	10	10	11	11	11	11
Итого	160,43	162,77	167,45	167,45	167,45	167,45
Постоянные затраты:						
Амортизация	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42
Итого	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42
Всего затрат	170,85	173,19	177,87	177,87	177,87	177,87

Далее составим план прибыли. В нем видно разницу между доходом и расходом в табл. 25.

Таблица 25 - План прибыли (тыс.руб.)

Период	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Объем продаж	290	310	350	350	350	350
Расходы:						
переменные расходы	160,43	162,77	167,45	167,45	167,45	167,45
постоянные расходы	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42
Прибыль от продаж	119,15	136,81	172,13	172,13	172,13	172,13
Налог на прибыль	23,83	27,36	34,43	34,43	34,43	34,43
Налог на имущество	11,99	11,76	11,53	11,30	11,07	10,84
Чистая прибыль	83,34	97,69	126,18	126,41	126,64	126,87

Прибыль после уплаты налога в первом месяце составит 83,34 тыс.рублей. Прибыль будет расти с каждым месяцем.

Важными при инвестировании средств становятся финансово-экономические показатели:

- чистый приведенный эффект,
- срок окупаемости,
- индекс рентабельности;
- внутренняя норма рентабельности и др.

Чистый дисконтированный доход отражает суммарный доход от инвестиций с учетом изменения цены денег во времени.

$$NPV = - I + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (8).$$

где: CF_t – денежный поток от реализации вложенных средств в t -й год; r – ставка дисконтирования; n – время жизни проекта в годах от $t=1$ до n .

Ставка дисконтирования при расчетах NPV берется в зависимости от того какой капитал использует инвестор, заемный или собственный.[20, с.210]

Если инвестор кредитруется в банке то ставка дисконтирования должна быть не меньше ставки кредита на проект. Если инвестор вкладывает собственные

средства, то ставка дисконтирования должна быть не меньше отдачи действующего капитала инвестора.

Рассмотрение проекта на основе этого показателя аналогично оценке коэффициента рентабельности:

если $NPV > 1$ - проект прибыльный, а капитал инвестора увеличивается на размер NPV ;

если $NPV < 1$ - проект убыточный и снимается с рассмотрения;

если $NPV = 1$ - проект требует дополнительного рассмотрения по другим показателям эффективности.

Внутренняя норма рентабельности IRR , показатель используемый при равной оценке предыдущих показателей, и при сравнении нескольких инвестиционных проектов. Одновременно он показывает предельно допустимый уровень нормы доходности проекта при использовании заемного капитала, т.е. IRR не может быть меньше ставки кредита из банка для инвестора. Для большинства инвесторов методы анализа эффективности инвестиционных проектов с помощью IRR оказываются достаточными при принятии решения об инвестировании в тот или иной проект.

Инвестиции осуществляются из разных источников, суммарно они составляют цену инвестиционных средств $r(CC)$.

Уровень показателя IRR должен быть выше цены инвестиционных средств, иначе инвестору нет смысла вкладывать деньги в проект, то есть, показатель является ограничителем доходности проекта, ниже которой проект не подлежит принятию к инвестированию.

Показатель рассчитывается при условии $NPV = 0$. Расчет итеративный и проводится по специальной программе на компьютере, результаты расчетов формируются в таблицу из которой, можно определить IRR для конкретно выбранных показателей проекта.

При нормативных показателях:

$IRR > r(CC)$ - инвестор принимает проект к рассмотрению на предмет инвестирования;

$IRR < r(CC)$ - инвестор отвергает проект;

$IRR = r(CC)$ - если остальные показатели (NPV и PI) не показывают прибыльности, то проект также отвергается.

Данный показатель хорошо работает для оценок если денежный поток, инициируемый инвестициями, является релевантным, если же в течение жизни проекта периодически возникают убытки, показатель не отражает реальную картину. Но если релевантность денежного потока обеспечивается, показатель может быть использован для оценки инвестиционных проектов вне зависимости от размера инвестиций.

Экономическая оценка инвестиционных проектов может быть дополнена показателем окупаемости проекта с учетом времени DPP - дисконтированного срока окупаемости, который определяется как:

$DPP = \min t$, при котором $\sum Pt(CF) = I$, т.е. сумма накопленного денежного потока равна размеру инвестиций, осуществленных за этот период.[2,с.227]

Эти показатели эффективности проекта можно определить из данных движения денежных средств (табл. 26)

Проведем расчет ставки дисконта методом премии за риск по формуле:

$$r = r_f + r_p + I \quad (9),$$

где r – ставка дисконтирования;

r_f – безрисковая процентная ставка; r_p – премия за риск;

I – процент инфляции.

Ожидаемый процент инфляции в России в 2016 году составляет 15%. Безрисковая процентная ставка в соответствии с доходностью ГКО-ОФЗ в настоящее время составляет 14,5%. Риск составит 7,9%.

Тогда можно определить ставку дисконтирования. Она составит:

$$r = 15 + 14,5 + 7,9 = 37,4\%. \text{ в год или } 3,12\% \text{ в месяц.}$$

Таблица 26 - Движение денежных средств (тыс.руб.)

Наименование	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Денежные средства на начало	550	0	129,57	276,80	338,46	521,01	703,56
Выручка	-	290	310	350	350	350	350
Расходы	-	170,85	173,19	298,76	177,87	177,87	314,35
Чистая прибыль	-	119,15	136,81	51,24	172,13	172,13	35,65
Амортизация	-	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42	10,42
Прибыль с учетом амортизации	-	129,57	147,23	61,66	182,55	182,55	46,06
Капитальные вложения	550	-	-	-	-	-	-
Денежные средства на конец	0	129,57	276,80	338,46	521,01	703,56	749,63

Коэффициент дисконтирования найдем по формуле:

$$K = 1/(1+r)^n \quad (10).$$

Рассчитаем чистый дисконтированный доход в таблице 27.

Таблица 27 - Расчет чистого дисконтированного дохода

Наименование	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Денежный поток	-550	129,57	276,80	338,46	521,01	703,56	749,63
Коэффициент дисконтирования	1	0,970	0,940	0,912	0,884	0,858	0,832
Дисконтированный поток	-550	125,65	138,46	56,23	161,44	156,56	38,31
Дисконтированный поток нарастающим итогом	-550	-424,35	-285,89	-229,66	-68,22	88,33	126,64

Таким образом, $NPV = 126,64$ тыс.рублей. Поскольку $NPV > 0$, значит, проект эффективен.

Для нахождения нормы рентабельности инвестиции (IRR) найдем такой коэффициент дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю. [9, с. 229]

Такой коэффициент дисконтирования при ставке, равной 40%.

NPV при ставке 109% равен – 1,4 тыс. руб.

$$IRR = 37,4 + \frac{126,64}{126,64 - (-1,4)} \cdot (109 - 37,4) = 37,4 + 70,77 = 108,17\%$$

108,17 > 37,4%, значит, проект эффективен.

Далее найдем дисконтированный срок окупаемости, используя рисунок.

Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. В нашем случае прибыль не равномерна, поэтому для нахождения срока окупаемости необходимо находить последовательные значения чистой дисконтированной стоимости по каждому интервалу в отдельности. В том интервале, когда чистая дисконтированная стоимость приобретает положительный знак, находится срок окупаемости проекта.

Срок окупаемости найдем на рисунке 3.

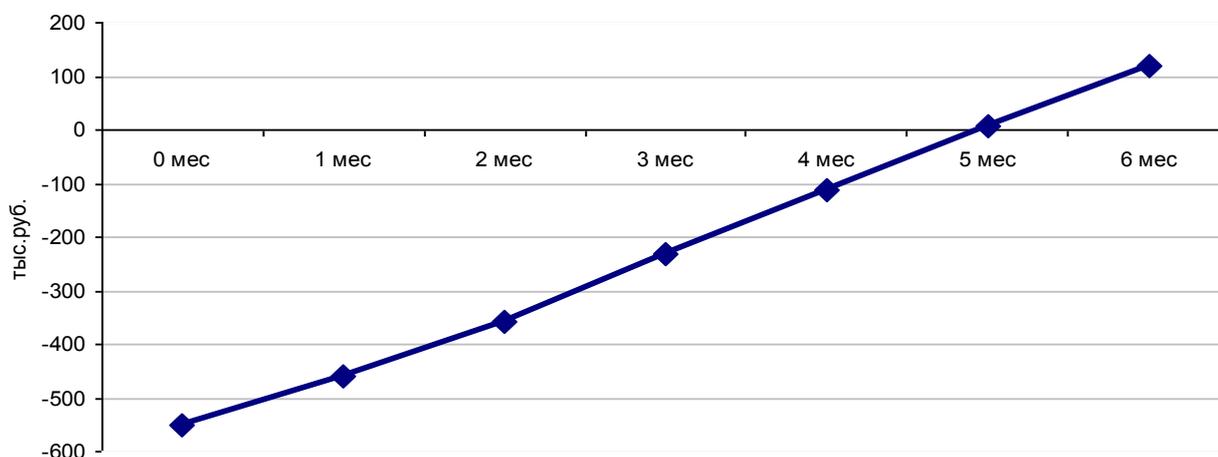


Рисунок 3 - Нахождение дисконтированного срока окупаемости

Как видно из рисунка 3, дисконтированный срок окупаемости равен 5 месяцам, т.е. проект окупится в ноябре 2017 года.

Проведем анализ чувствительности проекта в таблице 28, и отобразим параметры на рисунке 4.

Анализ чувствительности заключается в изучении изменений важнейших показателей эффективности проекта при возможных отклонениях условий его реализации от первоначально запланированных.

Таблица 28 - Данные для анализа чувствительности

Параметры NPV	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Изменение цены и спроса	85,96	96,34	102,66	126,64	129,43	136,81	142,12
Изменение постоянных затрат	172,98	150,32	138,76	126,64	105,41	86,72	71,16
Изменение переменных затрат	134,22	128,27	121,17	126,64	115,29	112,18	109,38

В данном случае наиболее рискованными являются такие типы, как снижение спроса и снижение цены. Менее рискованными являются повышение цен на расходные материалы и рост постоянных затрат.

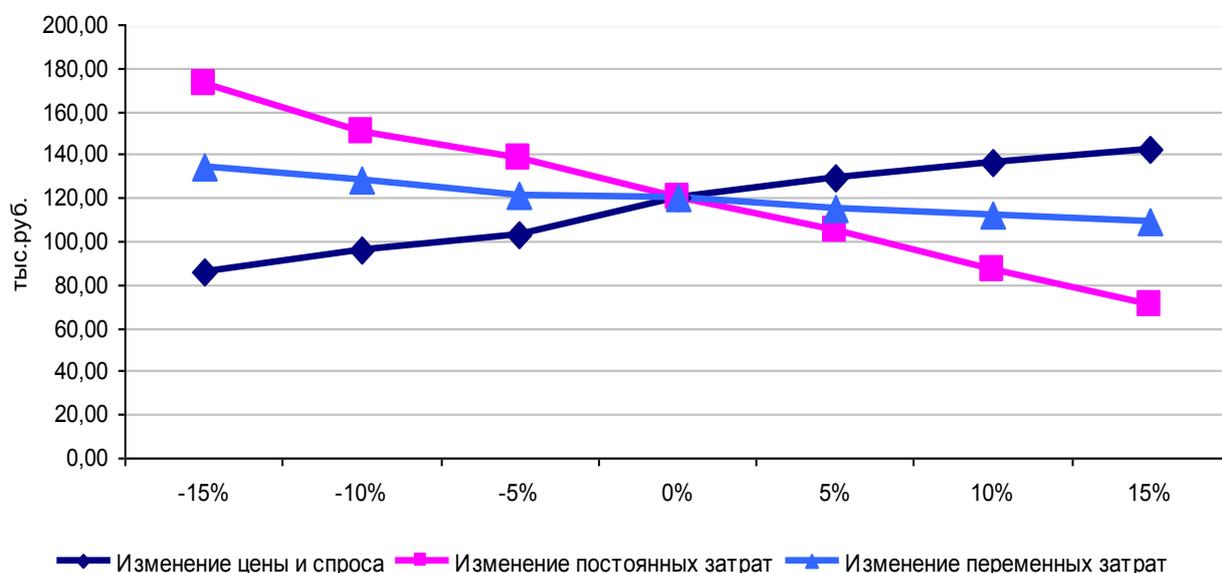


Рисунок 4 - Анализ чувствительности

Сведем показатели эффективности в таблицу 29.

Таблица 29 – Итоговые показатели эффективности

Период планирования	6 мес
Объем первоначальных инвестиций по проекту	550 тыс.руб.
Объем выручки за планируемый период	2000 тыс.руб.
Балансовая прибыль за период	944,5 тыс.руб.
Чистая прибыль за период	687,125 тыс.руб.
Чистая дисконтированная текущая стоимость	126,64 тыс.руб.
Ставка дисконтирования	37,40%
Внутренняя норма рентабельности проекта	108,17%
Срок окупаемости проекта	5 мес
Безубыточный объем продаж	150,87 тыс.руб.
Коэффициент покрытия	56,90%

Таким образом, все показатели эффективности проекта свидетельствуют о том, что проект эффективен и рекомендуется к внедрению.

Исходя из проведенных исследований видно, что заменив оборудования при небольших вложениях организация будет получать стабильный дополнительный доход.

Таблица 30 – Изменение финансовых результатов

Показатели	2016	2017	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Выручка от продаж	958415	960415	2 000	100,21
Себестоимость продаж	706556	707581	1 025	100,15
Валовая прибыль	251859	252834	975	100,39
Коммерческие расходы	32664	32664	0	100,00
Управленческие расходы	54973	54973	0	100,00
Прибыль от продаж	164222	165197	975	100,59

Таким образом, в результате мероприятия по замене оборудования предприятие получит дополнительную прибыль от продаж в размере 975 тыс. руб.

Заключение

Анализ положений по разработке производственной программы показал, что в условиях рыночных отношений для предприятия важно своевременно отслеживать и реагировать на изменения спроса, перестраивать производство под потребности рынка. Поэтому основой формирования оптимального набора выпускаемой продукции является производственная программа предприятия.

Производственная программа предназначена для предоставления сводного плана основного и вспомогательного производства по подразделениям. Производственная программа рассчитывается с учетом ранжирования спроса клиентов и сторонних потребителей, ранжирования предложения поставщиков и устранения дефицита сырья и материалов, определения величины предполагаемых и нормируемых складских запасов, производственных мощностей с учетом остановок производства, а также внутренней потребности предприятия в полуфабрикатах и продуктах вспомогательного производства.

Для сбалансированности потребностей рынка и возможностей предприятия формируется план производства, учитывающий портфель заказов, производственные мощности и ресурсы. При формировании плана производства, как составной части общего бюджета предприятия, рассчитывается производственная программа, определяется выпуск побочной продукции, планируются складские запасы с учетом нормативов, рассчитывается потребность в материальных ресурсах пропорционально объему производства, определяется фонд заработной платы основных производственных рабочих.

Производственная программа является результатом согласования следующих целей: возможно полное удовлетворение потребностей рынка сбыта; потребность в продукции для внутреннего использования; максимально возможная загрузка оборудования; учет ресурсных возможностей.

Производственная программа – это результат взаимодействия финансовой, маркетинговой, технической и производственной служб, определяющий объем,

номенклатуру и сроки выпускаемой и реализуемой продукции в условиях рыночной конкуренции.

Производственная программа предприятия представляет собой развернутый или комплексный план производства и продажи продукции, характеризующий годовой объем, номенклатуру, качество и сроки выпуска требуемых рынком товаров и услуг. В рыночных условиях основу плана производства на различных предприятиях составляют заключенные договоры с потребителями, имеющийся портфель заказов и существующая потребность в товарах, а также действующие законы спроса и предложения на продукцию, работы и услуги.

Список использованных источников

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Поматур, 2014. – 48 с.
2. Российская Федерация. Налоговый Кодекс РФ. Часть I (1998). [Принят Государственной Думой 31 июля 1998 г.]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>
3. Российская Федерация. Налоговый Кодекс РФ. Часть II (2000). [Принят Государственной Думой 05 августа 2000 г.]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
4. Гражданский кодекс Российской федерации. Часть I. [Текст]: ФЗ-№51 от 30.11.1994 г. [принят Гос. Думой ФС РФ 21.10.1994 г. (с изменениями на 02.11.2013 г.)] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
5. Гражданский кодекс Российской федерации. Часть II. [Текст]: ФЗ-№14 от 26.01.1996 г. [принят Гос. Думой ФС РФ 22.12.1995 г. (с изменениями на 30.01.2014 г.)] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/>
6. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. - М.; Изд-во «Дело и сервис», 2014. - 256 с.
7. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / под ред. Любушина Н.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 471 с.
8. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 215 с.
9. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. - К.: «Ника-Центр», Эльга - 2014. – 528 с.
10. Бородина, Е.И., Голикова, Ю.С., Колчина, Н.В., Смирнова, З.М. Финансы предприятий / Е.И. Бородина, Ю.С. Голикова, Н.В. Колчина, З.М. Смирнова. – М.: Финансы, 2015. – 335 с.

11. Ендовицкий, Д.А., Лубков, В.А., Сасин, Ю.Е. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ – 2015. - № 17 – С. 2-12
12. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): Учебное пособие/ Д. И. Жилияков. — М.: КноРус, 2015. — С. 67.
13. Иванов, И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / И. Н. Иванов. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — С. 35.
14. Каурова, О. В. Финансово-экономический анализ предприятия: Учебное пособие/ О. В. Каурова. — М.: КноРус, 2015. — С. 112.
15. Каратуев, А.Г. Финансовый менеджмент: учебно-справочное пособие / А.Г. Каратуев. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2016. – 496 с.
16. Кириллова Л.Н., Зиянгулова А.Р. Использование принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса предприятия // Экономический журнал. – 2014. - № 17 – С. 2-12.
17. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.
18. Колхасс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Колхасс. - М.: Финансы, 2014. – 255 с.
19. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2016. – 362 с.
20. Морозова Н.В. Основания для пересмотра целевого значения финансового левериджа. // Проблемы современной экономики, 2014. - № 2 (26), - С. 123-135
21. Рындин, А.Б., Шамаев, В.И. Основы финансового менеджмента на предприятии / А.Б. Рындин, В.И. Шамаев. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 520 с.
22. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 639 с.

23. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. – М.: Перспектива, 2014. – 398 с.
24. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. Центр «Академия», 2015. – 384 с.
25. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: учебник для студентов вузов / Е.Ф. Тихомиров. – М.: Изд. Центр «Академия», 2016. – 384 с.
26. Тренев Н.Н. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 496 с.
27. Тренев, Н.Н. Управление финансами / Н.Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 496 с.
28. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой.- М.: Перспектива, 2015. – 398 с.
29. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / под ред. акад. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 527 с.
30. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов – М.: КНОРУС, 2014. – 576 с.
31. Финансы предприятий / под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 504 с.
32. Финансы предприятий / Под ред. Бородиной Е.В. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 208 с.
33. Финансы: учебное пособие / под ред. Ковалевой А.М. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 413 с.
34. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2014. – 496 с.