

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет»
(ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал

Кафедра экономики

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исполнитель: Шотпанова Алия Ахметовна

Научный руководитель: Виноградова Наталья Павловна

канд. экон. наук, доцент

Рецензент:

Директор ТОО «СанТехКостанай»

Шинкаренко Александр Сергеевич

Костанай, 2017 г.

Объект

**Деятельность
предприятия**

Предмет

**Результаты
деятельности
предприятия**

Цель работы - разработка рекомендаций по
улучшению результатов деятельности
предприятия.

Задачи



1. Рассмотреть теоретические основы результатов деятельности предприятия;
2. Дать краткую характеристику деятельности ТОО «СанТехКостанай»
3. Определить финансовое состояние предприятия;
4. Разработать рекомендации по улучшения результатов деятельности предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, создающие основу

1

Прибыль	важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов
Прибыль	разница между доходами (выручкой от реализации товаров и услуг) и затратами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг.
Прибыль	это совокупный доход от деятельности компании или предприятия за вычетом совокупных издержек
Прибыль	это необходимый минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы быть заинтересованным в ведении собственного дела (элемент издержек производства).

Методы анализа финансовых результатов предприятия

горизонтальный анализ (временной) - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

вертикальный анализ (структурный) - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов

метод финансовых коэффициентов - расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей

метод сравнений - внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям, а также межхозяйственное сравнение показателей данного предприятия с другими субъектами или со среднеотраслевыми экономическими данными

факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования

пространственный анализ - сравнительный анализ сводных показателей отчетности по составляющим их элементам

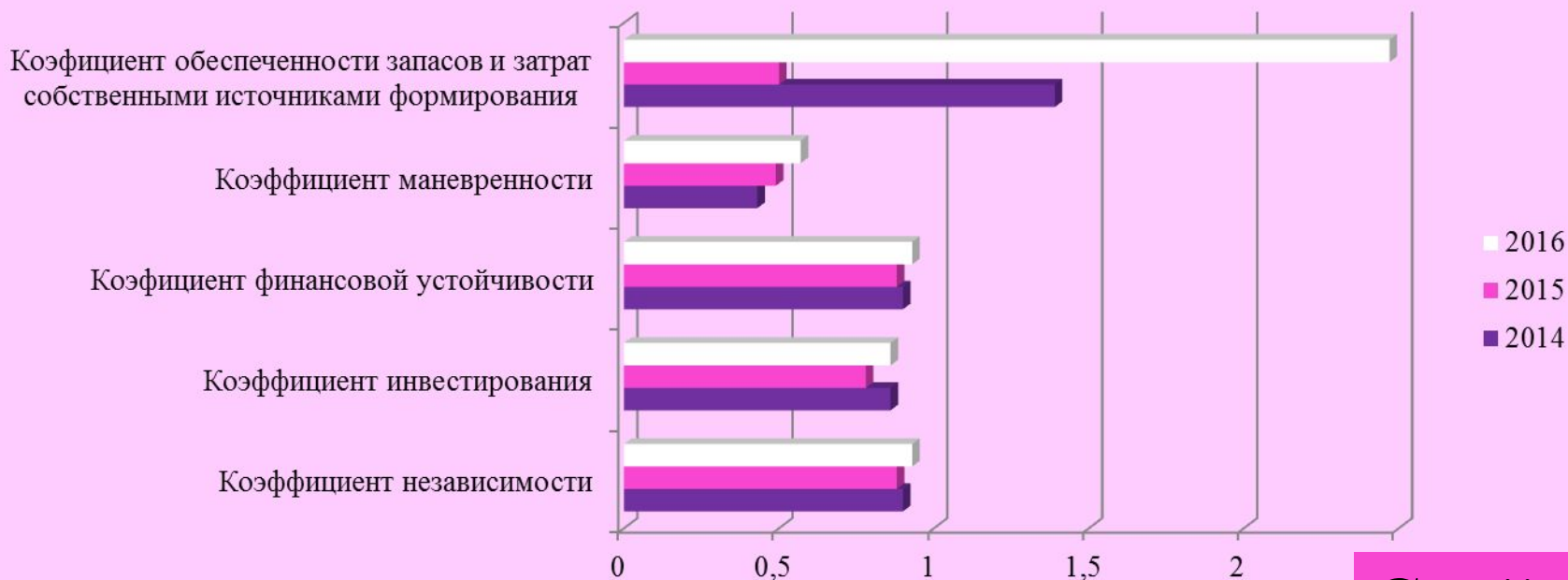
Анализируемое предприятие ТОО «СанТехКостанай»

Основными деятельности ТОО «СанТехКостанай» являются реализация:

- полипропиленовы труб РВК (Россия);
- составные для канализации внутренней и внешней FIRAT (Турция), (Москва);
- алюминированных радиаторов отопления FONDITAL применяемых в центральный и индивидуального отопления;
- счетчиков БЕТАР (диаметр 15– для холодной горячей воды);
- водосливное оборудования.

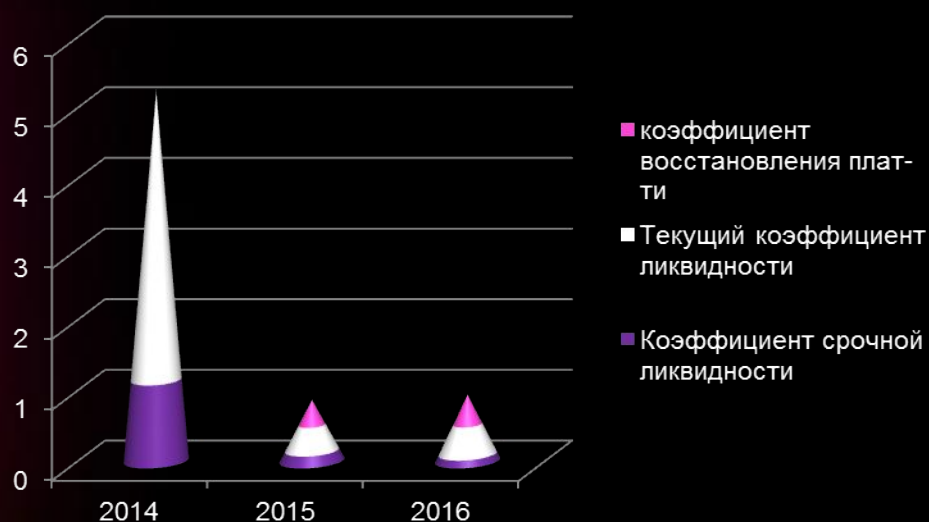
Динамика показателей финансовой устойчивости

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения 2016 к 2014	Изменения 2016 к 2015
Коэффициент независимости	0,9	0,88	0,93	0.03	0.05
Коэффициент инвестирования	0,86	0,78	0,86	0	0.08
финансовой устойчивости	0,90	0,88	0,93	0,03	0.05
Коэффициент маневренности	0,43	0,49	0,57	0.08	0.14
Коэффициент обеспеченности запасов затрат собственными формирования	1,39	0,5	2,47	1.08	1.97



Показатели ликвидности текущих активов предприятия

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения 2016 к 2014	Изменения 2016 к 2015
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.69	0.15	0.20	-0.49	0.05
Коэффициент срочной ликвидности	1.15	0.15	0.10	-1.15	-0.05
Текущий коэффициент ликвидности	2,1	0.36	0.42	-3.69	0.06
коэффициент восстановления платежеспособности	-	0.36	0.42	-3.69	0.06



Динамика коэффициентов ликвидности

Анализ рентабельности предприятия

Показатели	2010 год	2011год	2012год	Изменени я 2012 к 2010	Изменени я 2012 к 2011
1. Выручка от реализации, тенге	29743881	21467495	27467110	-2276771	5999615
2. Себестоимость реализуемой продукции, тенге	22978461	17402807	20395417	-2583044	2992610
3. Прибыль до уплаты налогов, тенге	10311	816326	1724846	1714535	908520
4. Рентабельность до уплаты налогов, %	0.04	4.7	8.4	8.36	3.7
5. Прибыль после уплаты налогов, тенге	7218	816326	1182883	1175665	366557
6. Рентабельность после уплаты налогов, %	0.03	4.7	5.8	5.77	1.1

Мероприятия по повышению результатов деятельности ТОО
«КОСТАНАЙШИНТОРГ»:

1. Создание службы маркетинга;
2. Разработка стимулирующих программ

Затраты на мероприятия 839 358 тенге

Затраты на создание
службы маркетинга:

1. Разовые затраты:
146 013 тенге
2. Годовые затраты:
111 854,74 тенге

Затраты на программу продвижения
продукции:

1. Единовременные затраты (изготовление
рекламной длительного пользования,
расходной рекламной (короткий срок
ежемесячная аренда, оплата труда) 414
70 тенге
2. Затраты за год (изготовление расходной
рекламной продукции (короткий срок
пользования), ежемесячная аренда) –
126 730 тенге

Увеличение выручки от реализации на 10% или
на 2 974 388 тенге

Меры для повышения
результатов деятельности
предприятия

1. Разработать учебно-методические материалы для обучения торгового персонала.
2. Разработать профиль должности «Продавец-консультант» и «Кассир», содержащие необходимые знания, навыки и личностные качества для работы продавцом-консультантом (кассиром) с приложением оценочного листа.
3. Разработать единые стандарты поведения на рабочем месте и обслуживания покупателей и систему контроля соответствия стандартам.

Расходы на предложенные мероприятия

Мероприятие	Сумма необходимая для осуществления мероприятия
Увеличение платы работников 3%	666900 тенге
Самостоятельное обучение персоналом	2700 тенге
Итого:	669 600 тенге

Увеличение числа
клиентов

Увеличение выручки на
3 600 000 тенге в год

Уменьшение потерь от
воровства на 5%

Установка новейшей
системы
видеонаблюдения на
сумму 750 000 тенге

Увеличение выручки на
1 487 194 тенге

Проблема	Мероприятие	Эффект
Отсутствие службы маркетинга и программ стимулирования	Создание службы маркетинга и программы стимулирования	2 974 388 тенге
Недостаточное число клиентов	Разработка стандартов для персонала и их обучение	3 600 000 тенге в год
Потери выручки от реализации в следствии воровства в магазинах	Установка новейших систем видеонаблюдения	1 487 194 тенге

The left side of the slide features a vertical column of abstract, glowing light trails. These trails are composed of multiple overlapping, curved lines that create a sense of motion and depth. The colors transition from a bright green at the top to a yellow, then to a vibrant red, and finally to a deep magenta or purple at the bottom. The background is a solid, dark black, which makes the glowing lines stand out prominently.

Спасибо за внимание !!!!