

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нечаева Татьяна Георгиевна, канд. экон. наук, доцент
Бородич Татьяна Анатольевна, старший преподаватель
Турчин Даниил Владимирович, магистрант,
Белорусско-Российский университет, Могилев, Беларусь

В статье на основе проведенного анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия рассмотрены пути ее повышения за счет совершенствования управления ресурсами субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, эффективность, результаты деятельности, выручка, прибыль, факторный анализ

WAYS TO IMPROVE ACTIVITY COMPANY

Nechaeva Tatyana, candidate of economic sciences, associate professor
Borodzich Tatsiana, senior lecturer
Turchin Daniel, undergraduate,
Belarusian-Russian University, Mogilev, Belarus

On the basis of the analysis of efficiency of financial and economic activities of companies discussed ways to increase due to improvement Resource Management entity.

Keywords: economic activity, efficiency, results of operations, revenues, earnings, factor analysis

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия в условиях рыночной экономики требует повышения ее эффективности. Особое значение для достижения этой цели имеет обоснование факторов формирования показателей эффективности работы каждого субъекта хозяйствования [1].

Повышение эффективности деятельности организации представляет собой сложную хозяйственную задачу, имеющую огромное значение для экономики организации. Это объясняется тем, что повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности орга-

низации создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности и развития. Рост конкурентоспособности продукции, услуг в свою очередь способствует увеличению объема продаж и на этой основе росту прибыли предприятия. Это расширяет возможности накопления, что обеспечивает расширение, развитие и совершенствование системы хозяйствования и служит предпосылкой для нового повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия.

По результатам анализа эффективности деятельности ООО «Диал», занимающегося набивкой, печатью на ткани и готовых текстильных изделиях, производством украшений, флагов, атрибутики для празднеств и фестивалей из текстиля, можно сделать следующие выводы [2, 3].

За три года объем реализации возрос на 162,4 %. Темпы роста реализации в 2017 году ниже, по сравнению с 2016 годом и составили 114,6 % против 141,8 % в 2016 году. В 2016–2017 годах темп роста объема производства продукции превышали темп роста объема реализации продукции по сравнению с предыдущим годом незначительно. В целом их темпы изменения были сопоставимы, что обусловлено тем, что предприятие работает в основном по заказам.

За рассматриваемый период основным источником прибыли предприятия являлась прибыль от основной деятельности, в результате ее снижения прибыль организации сократилась на 2 тыс. руб.

Прибыль от текущей деятельности также сократилась и имела положительную величину, что уменьшило прибыль организации на 6 тыс. руб. Но поскольку прибыль текущей деятельности на 104 % в 2016 году и на 127,8 % представлена прибылью от реализации, то прочая текущая деятельность была убыточна.

На конец 2017 года структура бухгалтерского баланса ООО «Диал» удовлетворительная и оно платежеспособно, так коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами на конец 2017 года имеют значение, выше нормативного. В качестве негативного момента следует отметить тенденцию сокращения данных показателей.

В связи с замедлением оборачиваемости оборотного капитала на 20,1 дня произошло дополнительное привлечение средств в оборот на сумму 14,6 тыс. руб., что сократило прибыль предприятия на 8,2 тыс. руб.

В 2017 году наблюдается снижение эффективности использования капитала предприятия, на что указывает уменьшение рентабельности совокупного, собственного и оборотного капиталов на 24,977, 28,111 и 21,065 процентных пунктов соответственно.

Проведенный анализ показывает, что ООО «Диал» в 2017 году снизил свою платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность и эффективность деятельности. В качестве негативного момента также следует отметить снижение прибыли и рентабельности относительно 2015 года, что указывает на уменьшение эффективности деятельности предприятия.

Доходность совокупного капитала за отчетный год сократилась на 24,977 процентных пункта. В связи с сокращением оборачиваемости капитала и рентабельности оборота она снизилась на 9,169 и 6,373 процентных пункта соответственно.

За рассматриваемый период рентабельность оборотного капитала сократилась на 21,07 процентных пункта, в том числе: за счет снижения коэффициента оборачиваемости оборотного капитала на 12,49 процентных пункта, за счет сокращения рентабельности продаж – на 8,58 процентных пункта.

Для того, чтобы выработать пути повышения эффективности деятельности ООО «Диал» проведен SWOT–анализ, который устанавливает линии связи между внутренней силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями (рисунок 1).

Данные SWOT–анализа показывают, что у ООО «Диал» имеется широкий спектр возможностей, к которым необходимо стремиться. Достаточно сильных сторон, используя которые, можно активизировать нереализованные возможности. Стратегию развития ООО «Диал» необходимо направить на реализацию тех сторон, которые выгодно отличают его от потенциальных или реальных конкурентов.



	<u>ВОЗМОЖНОСТИ:</u> 1. Наличие постоянно действующего спроса; 2. Возможность расширить ассортимент; 3. Возможность выхода на новые рынки; 4. Возможность начать новые виды деятельности; 5. Узкий ассортимент у конкурентов	<u>УГРОЗЫ:</u> 1. Усиление контроля государства; 2. Рост конкуренции; 3. Увеличение издержек; 4. Нестабильная экономическая ситуация; 5. Снижение уровня доходов населения; 6. Множество различных поставщиков
<u>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:</u> 1. Сильный кадровый состав; 2. Финансовая независимость; 3. Квалифицированный персонал; 4. Хорошая репутация; 5. Благоприятный микроклимат	Увеличение оборота путем привлечения новых клиентов и выхода на новые рынки, используя предложение более широкого по сравнению с конкурентами ассортимента	Удержание старых клиентов, путем поддержания хорошей репутации организации и качественного обслуживания; быстрое реагирование на изменения в законодательстве и в экономике
<u>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:</u> 1. Отсутствие системы стратегического планирования; 2. Ограниченность методов работы; 3. Слабый маркетинг; 4. Незначительные финансовые резервы; 5. Отсутствие стимулирования и заинтересованности персонала	Создание качественно новой системы обслуживания сочетанием производства продукции с торговлей сопутствующими товарами, которая позволит выйти на новые рынки, привлечь новых клиентов, повысить имидж организации, и который при этом не требует значительных финансовых вложений, периодическое проведение маркетинговых исследования рынка	Внедрение системы снижения издержек, и поощрение сотрудников за достигнутые результаты в данной сфере; выбор нескольких оптимальных, надежных поставщиков для взаимовыгодного сотрудничества с ними

Рисунок 1 – Матрица SWOT-анализа

Главным при этом должно быть одно: умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества.

Учитывая специфику производимой продукции, организации можно предложить выбор поставщиков материалов для производства продукции ООО «Диал». Повышению эффективности деятельности по закупкам товара будет способствовать эффективный выбор поставщиков, сотрудничество с которыми обеспечивает максимальную выгоду и минимальный риск. С этой целью работники организации

должны проводить сравнительную характеристику поставщиков по наиболее важным критериям (таблица 1).

Таблица 1 – Выбор поставщика с учетом значимости критериев

Критерий выбора	Удельный вес критерия	Оценка значения критерия с учетом удельного веса					
		РУПТП «Оршанский льнокомбинат»	ОАО «СветлогорскХимволокно»	ЧТПУП «Тамвера»	ЗАО СП «Сопотекс»	ЧТУП «Евроткань»	СП «Белтекст»
Качество продукции	0,25	1	0,5	0,5	1,25	0,5	1,25
Цена	0,15	0,45	0,75	0,45	0,45	0,6	0,45
Доставка	0,08	0,24	0,24	0,16	0,4	0,24	0,32
Ассортимент	0,05	0,15	0,05	0,1	0,25	0,15	0,25
Условия платежа	0,05	0,15	0,1	0,1	0,15	0,1	0,15
Надежность	0,25	1	1	0,75	1,25	0,75	1
Репутация	0,08	0,32	0,32	0,24	0,4	0,24	0,4
Скидки для оптовиков	0,09	0,27	0,27	0,18	0,27	0,18	0,18
Итого	1	3,58	3,23	2,48	4,42	2,76	4

В рамках данного исследования проведено совершенствование методики выбора поставщиков тканей на основе их рейтинговой оценки. Рассмотрены возможные поставщики товаров ООО «Диал» товарной группы текстиль: СП «Белтекст», ЗАО СП «Сопотекс», ОАО «СветлогорскХимволокно», ЧТУП «Евроткань», г. Минск, РУПТП «Оршанский льнокомбинат», ЧТПУП «Тамвера». В данной методике применяется балльная оценка поставщика по каждому из критериев. После того как все критерии учтены, подсчитывается общий балл. Ставится от 0 до 5 баллов, которые отражают не только существование данной опции у поставщика, а также насколько хорошо данная опция работает. После этого баллы корректируются с учетом значимости критериев. По данным таблицы 1 видно, что наиболее оптимальным поставщиком для ООО «Диал» является ЗАО СП «Сопотекс».



Для усиления ассортимента ООО «Диал» можно заключить договора поставок также с СП «Белтекст» и РУПТП «Оршанский льнокомбинат». Если ООО «Диал» будет осуществлять закупку тканей у своих контрагентов согласно рейтингу, то в итоге это позволит сэкономить 3,647 тыс. руб.

Еще одним мероприятием, позволяющим повысить эффективность деятельности предприятия, является применение в практике хозяйствования системы премирования и депремирования работников ООО «Диал», что позволит дополнительно получить прибыли от реализации – 1,27 тыс. руб., резерв роста рентабельности продаж составит 0,04 процентных пункта.

Совершенствование сбытовой деятельности ООО «Диал» возможно за счет применения системы предоставления скидок по производству текстильных изделий для потенциальных клиентов при условии накопления скидки в течение года и скидок на выполнение отдельных работ, производства продукции в размере 5 % в случае пониженного спроса. Резерв роста выручки от реализации составит 28,16 тыс. руб., прибыли от реализации – 2,73 тыс. руб., рентабельности продаж – 0,09 процентных пункта.

Предлагаемые в данном исследовании мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Диал» позволят увеличить эффективность работы данной организации и будут способствовать ее экономическому развитию.

Список литературы

- 1 Адаменкова, С.И. Анализ хозяйственной и финансовой деятельности: учеб.-метод.пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: Элайда, 2011. – 352 с.
- 2 Алексеенко, Н.А. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Минск: Изд-во Гревцова, 2011. – 264 с.
- 3 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИПО, 2012. – 367 с.