

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Харченко Е.И., Комков В.Н.

*Белорусский государственный университет,
ул. К.Маркса, 31, 2200030, г. Минск, Беларусь*

В работе проводится анализ финансового состояния предприятия-производителя, рассчитываются различные показатели, которые будут характеризовать работу предприятия и все его изменения за определённый период. Обозначается место, которое занимает предприятие в электротехнической отрасли нашей республики и какое влияние оказывает на его деятельность экономика нашей страны в целом. Эта тема актуальна, т.к. все время появляется много частных предприятий. Очень важно понимать все тонкости ведения бизнеса, разбираться не только в бухгалтерских вопросах, но и давать оценку работе предприятия в целом. Также рассматривается рынок электротехнической продукции, имеющий свои особенности.

Ключевые слова: частное предприятие; эффективность; финансовая устойчивость; электротехническая отрасль.

На данный момент в Республике Беларусь насчитывается около 75 тысяч предприятий и фирм в различных отраслях. Электротехническая отрасль в Беларуси занимает примерно 15%, 2038 электротехнических предприятий работают и конкурируют между собой в республике. Немалую долю на рынке электротехнической продукции занимает ООО «Белэлтика». ООО «Белэлтика» было создано в 1997 году и является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, действует на основании Гражданского Кодекса Республики Беларусь, других нормативных актов, а также Устава. Форма собственности – частная.

Основным видом деятельности предприятия является разработка и производство комплектного электротехнического оборудования на напряжение до 10 кВ для всех отраслей промышленности, коммунально-бытовых и сельскохозяйственных потребителей.

Основным преимуществом продукции предприятия является возможность удовлетворения требований заказчика за счёт индивидуальных схемных и конструкторских решений, при её разработке по индивидуальным заказам. Продукция обладает высокой надёжностью за счёт конструкторских решений, применения высоконадёжных комплектующих изделий и системы контроля качества на всех стадиях производства.

Продукция разрабатывается и выпускается по индивидуальным заказам.

Производство электротехнической продукции осуществляется в соответствии с требованиями государственных стандартов СТБ, ТУ, ГОСТ.

Наиболее важным показателем, который отражает эффективность предприятия, является выручка от реализации продукции, товаров, работ,

услуг. За период с 2010 – 2019 годы выручка сильно менялась из-за различных внешних и внутренних факторов (рис.1). В основном это связано с количеством клиентов у предприятия. Участие в различных тендерах не всегда спасало ситуацию на предприятии.

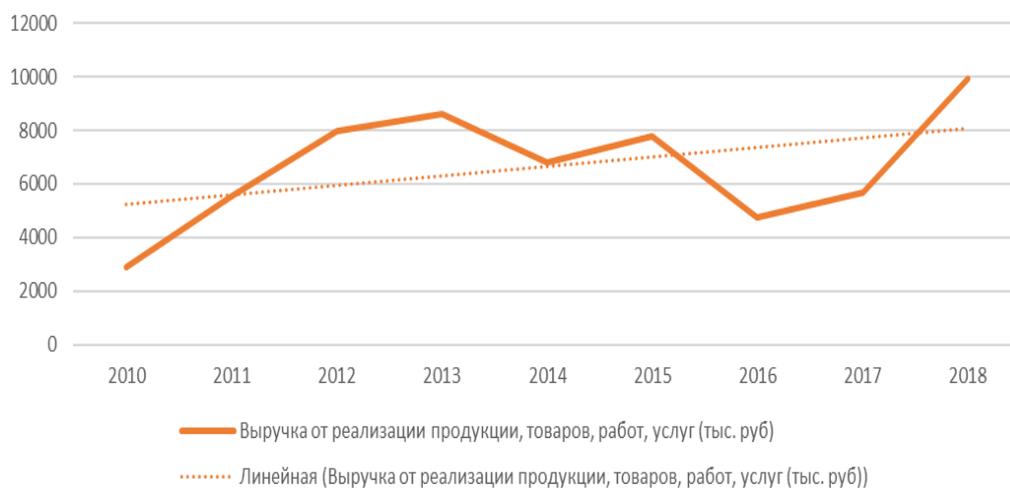


Рис. 1 - Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (тыс. руб)

Источник: собственная разработка автора.

Линия тренда идёт на увеличение, поэтому предприятие может рассчитывать на увеличение выручки в 2020 году. Также с момента основания предприятия за 22 года предприятие значительно увеличило свой капитал и свои обороты.

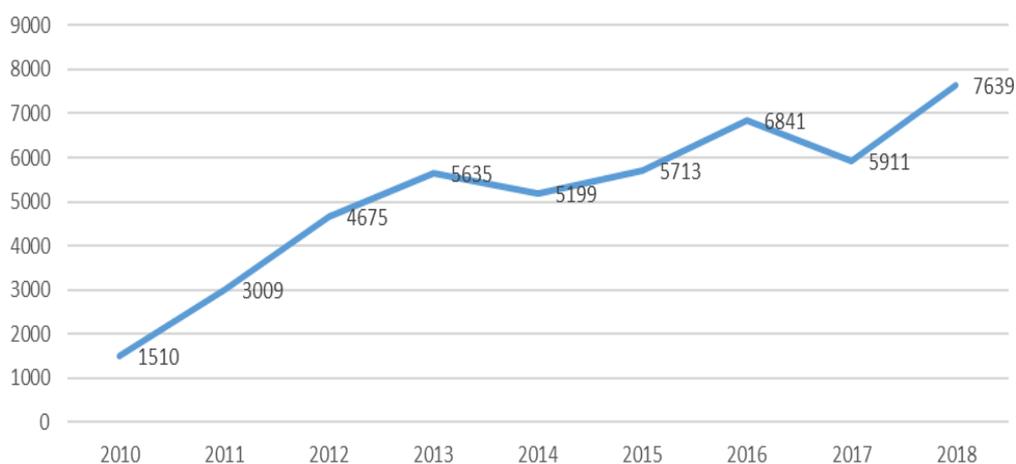


Рис. 2 - Баланс предприятия ООО «Белэлтика»

Источник: собственная разработка автора.

Итого за 8 лет предприятие увеличило свои обороты в 5 раз, это если учитывать все факторы. Более детально баланс рассмотрен на рисунке 3.

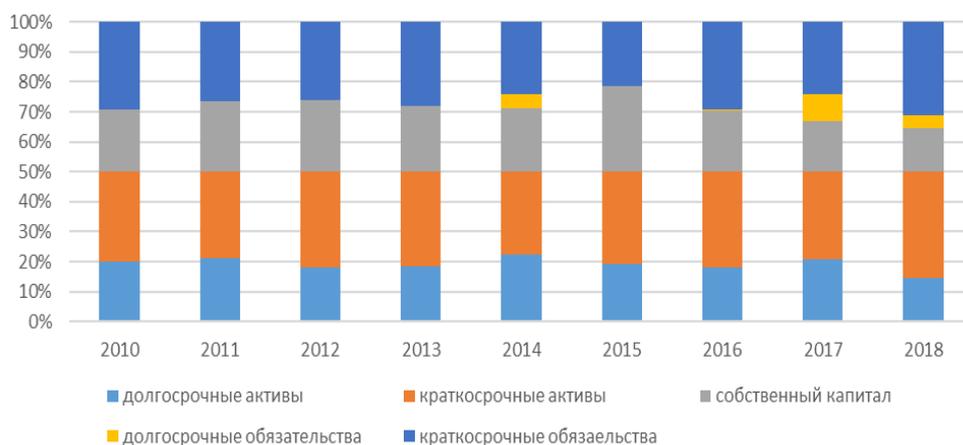


Рис. 3 - Структура баланса предприятия ООО «Белэлтика»

Источник: собственная разработка автора.

Большую долю в основном занимают краткосрочные активы, а именно их составляющие запасы, незавершённое производство и краткосрочная дебиторская задолженность. Потом немного меньше занимают краткосрочные обязательства, а именно различные кредиты предприятия. Долгосрочных обязательств у предприятия за 8 лет было немного, и то на производственные нужды.

У предприятия «Белэлтика» можно выделить 3 основные проблемы:

1) у предприятия недостаточно своих денежных средств и оно вынуждено пользоваться кредитами банка с последующей ежемесячной выплатой процентов.

2) у предприятия недостаточно заказов, и, следовательно, малый объём производства и выручка от реализации продукции не увеличивается.

3) большие долги по кредитам.

Но также есть и положительные стороны в работе этого предприятия.

1) Предприятие мобильно, т.к. может подстраиваться под индивидуального заказчика, под его требования, выпускает единичную продукцию или мелкосерийную.

2) Предприятие выделяется на рынке производителей электротехнического оборудования тем, что использует в производстве импортные комплектующие.

3) Диверсификация производства – освоение нового вида продукции.

4) Планирование оказания услуг заказчику по монтажу и запуску в эксплуатацию произведенного оборудования.

5) Увеличение вложений в долгосрочные активы, т.е. приобретение станков.

На данный момент предприятие переживает свои не лучшие времена. Основной проблемой предприятия является нехватка заказов, предприятие стоит и никаких денежных поступлений от заказчиков почти не было, поэтому предприятию приходилось брать много кредитов чтобы выплачивать большое количество своих задолженностей.

Чтобы «Белэлтика» смогла улучшить своё положение, необходимо:

1) Искать новых заказчиков делая свою продукцию более привлекательной на тендерах.

2) Закладывать в цену продукции минимальный процент прибыли, чтоб выдерживать конкуренцию на проводимых тендерах.

3) Искать поставщиков с выгодными ценами на материалы и комплектующие и заключать договора с частичной предоплатой и отсрочкой платежа.

4) Договариваться с банком о снижении процентных ставок по кредитам и срокам погашения.

5) Минимизировать издержки.

6) Оказывать услуги заказчикам по проектированию, производству, монтажу и запуску в эксплуатацию оборудования, т.е. так называемый «полный цикл» от чертежа до запуска.

При такой деятельности, в долгосрочном периоде предприятию удастся:

1. расплатиться с частью долгов, и стабильно работать, получая прибыль.

2. обновить оборудование и увеличить масштабы производства, т.е.

продукция будет выпускаться быстрее и качественнее.

3. накопить денежные средства и инвестировать в различные проекты, либо расширять своё производство и свою базу.

4. расширить свою клиентскую базу и продавать продукцию в разные страны для получения более выгодных заказов.

Библиографический список

1. Финансы и финансовый менеджмент. Практикум : учеб. пособие / М. Л. Зеленкевич [и др.] ; под ред. М. Л. Зеленкевич, Г. М. Корженевской, Н. Н. Рачковского. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019. – С. 251.
2. Господарик Е., Пасеко С. Евразийский союз: потенциалы стран // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2011. – №№39-40. – С.24-36.
3. Ковалев М.М. Управление государственным сектором экономики : моногр. / М. М. Ковалев [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2018. – С. 250
4. Васенкова Е.И., Гафурова А.А. Сравнительный анализ методов оценки конкурентоспособности компании // Тез. докл. междунар. научн. семинара «Аналитические методы анализа и дифференциальных уравнений (AMADE-2015), 14-19 сентября 2015г., Минск. – Минск: Ин-т математики НАН Беларуси, 2015. – С. 21.