

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Москалева Елена Геннадьевна

доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита

Moskaleva_EG@list.ru

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

г. Саранск

В статье автором анализируются результаты работы одного из стратегических предприятий Республики Мордовия. На основе проведения экспресс-анализа оцениваются его платёжеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, интенсивность использования капитала. С учётом полученных выводов предлагаются направления повышения эффективности его деятельности.

Ключевые слова: анализ, эффективность, прибыльность, рентабельность, финансовое состояние, стратегические предприятия.

Наиболее значимые хозяйствующие субъекты страны включены в перечень стратегических предприятий. Это предприятия со 100% государственным участием, которые не подлежат приватизации (акционированию). Их деятельность отличается в первую очередь особенностями банкротства, а также государственным контролем за иностранными инвестициями.

Перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ РФ утвержден Указом Президента Российской Федерации от 4 августа 2004 г. №1009 [1]. В него входят Федеральные государственные унитарные предприятия, осуществляющие производство продукции (работ, услуг), имеющей стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан Российской Федерации, и открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и участие Российской Федерации в управлении которыми также обеспечивает стратегические интересы, обороноспособность и безопасность государства, защиту нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан Российской Федерации. Первоначально в этот перечень было включено 518 федеральных государственных унитарных предприятий и 546 акционерных обществ. Перечень стратегических предприятий постоянно корректируется, и на сегодняшний день он включает всего 136 федеральных государственных унитарных предприятий и 58 открытых акционерных обществ из более, чем тысячи хозяйствующих субъектов, включенных в него первоначально.

Среди предприятий Республики Мордовия в перечень стратегических предприятий Российской Федерации попало только одно – Федеральное казенное предприятие «Саранский механический завод». Это предприятие хорошо известно жителям республики своими товарами народного потребления, велопродукцией. Но основной профиль предприятия – это выполнение Государственного заказа оборонно-промышленного комплекса страны.

Статус стратегического предприятия обязывает работать более эффективно, не допуская сбоев в производственном процессе, неуклонно повышая платежеспособность, финансовую устойчивость, наращивая динамичность развития.

Для оценки способности предприятия работать эффективно могут рассматриваться различные подходы.

По мнению М. Мароши, все трактовки понятия «эффективность организации» можно объединить в две группы [2, с. 187]. Во-первых, эффективность организации иногда понимают, как такое абсолютное свойство системы – внутренняя рациональность, которое не зависит от отраслевой принадлежности, специфики предприятия, и прежде всего от его миссии, назначения и целей. Выделяют следующие характеристики, определяющие эффективность работы предприятия как системы: относительная простота, упорядоченность, адаптивность, гибкость, быстроедействие, надежность, экономичность и удобство эксплуатации [3, с. 443]. Во-вторых, эффективность организации рассматривается как относительное понятие, тесно связанное с его назначением и целями, т.е. целесообразно подвергнуть более детальному рассмотрению такие категории, как достижение цели, вход и выход. М. Мароши считает, что эффективной можно считать только ту организацию, которая успешно осуществляет свои цели, а именно когда затраты и результаты, т.е. ее входы и выходы, являются удовлетворительными [2, с. 180]. Из этого вытекает два аспекта эффективности: достижение цели (effectiveness – внешняя эффективность) и оптимальность соотношения вход-выход (efficiency – внутренняя эффективность, экономичность).

Целеполагание выступает как начальный этап процесса управления, поскольку цели есть основа деятельности, те ключевые результаты, к которым организация стремится на протяжении длительного периода времени. Наличие определенных целей дает возможность оценить правильность и адекватность принимаемых управленческих решений, рациональность системы менеджмента в целом. В данном контексте эффективность предприятия также может определяться степенью достижения намеченных целей.

Согласимся, что достижение цели – довольно сложный критерий эффективности организации, в первую очередь потому, что предприятие представляет собой многоцелевую систему.

Выделяют три сферы, применительно к которым предприятия устанавливают цели, т.е. действуют на основании определенных стандартов [4].

Этими областями являются:

– коммерческая деятельность (эффективность предпринимательской деятельности, интенсивность использования капитала, доля на рынках сбыта, платежеспособность и финансовая стабильность, положение на рынке ценных бумаг, дивидендная политика);

– функциональная деятельность подразделений организации (производственные мощности, состояние техники и технологии, количество и качество производимой продукции, расходы сырья, материалов, энергии, труда и т.д. на единицу продукции и т.п.);

– некоммерческая деятельность, способствующая достижению непосредственных функциональных целей (эффективность работы персонала, мотивированность сотрудников, атмосфера в организации, имидж предприятия и взаимоотношения с партнерскими группами, социальная ответственность бизнеса и т.п.).

Для успешной организации А. Томпсон и Дж. Стрикленд выделяют два типа целей: финансовые (определяются в финансовой сфере) и стратегические (направленные на усиление конкурентных позиций организации) [5, с. 38].

С этих позиций некоторые экономисты считают, что «цели – один из самых противоречивых аспектов бизнеса» и трудно «... объединить все цели и идеалы, вдохновляющие организацию сверху донизу, собрать их таким образом, чтобы они действовали в одном и том же направлении ...» [6, с. 40], т.е. оценка эффективности предприятия степенью достижения целей невозможна из-за их многоаспектности.

Другие полагают, что, несмотря на то, что в каждой организации устанавливается несколько целевых ориентиров, может быть определена обобщающая, стратегическая цель, в качестве которой должна выступать максимизация прибыли [7, с. 73]. Однако, возможность использования максимизации прибыли в качестве показателя эффективности предприятия подвергается жесткой критике, т.к. «... в реальной действительности основной проблемой фирмы является получение ею достаточного дохода от использования имеющихся ресурсов, а не максимизация прибыли на основе предположения о том, что ресурсы фирмы эластичны и могут быть как угодно изменены» [7, с. 82].

Следующая идея, выдвигаемая И. Ансоффом, заключается в использовании в качестве измерителя эффективности предприятия показателя рентабельности (мера измерения возврата вложений в ресурсы), т.к. норма возврата инвестиций (НВИ) является общим и широко используемым средством измерения эффективности бизнеса и сравнения различных проектов [7, с. 82-83]. Таким образом, основная экономическая цель предприятия должна заключаться в оптимизации долгосрочной нормы прибыли. Вместе с тем, это не вполне правильно сформулированная цель, поскольку и ей присущи все выше перечисленные недостатки.

Широкая общественность в качестве стратегической цели организации называет социальную ответственность фирмы, поскольку благополучие владельцев и само существование компании зависят от ее способности быть социально ответственной [8]. Однако, поскольку критерии социальной

ответственности четко и ясно не определены, и не регламентирована взаимосвязь между социальными целями и экономической эффективностью, трудно сформулировать четкую цель. С этих позиций социальная ответственность остается жизненно важной задачей деятельности предприятия.

Заметим, что абсолютно правильной формулировки цели не существует – у каждой из них есть свои преимущества и недостатки, что накладывает серьезные ограничения на выбор единого критерия эффективности предприятия.

Региональное стратегическое предприятие, являющееся объектом исследования в данной статье, использует третий подход, предложенный М. Мароши, и эффективность связывает с балансом со средой (соотношение вход – выход), рассматриваемым в связи с аспектами эффективности предпринимательской деятельности и финансового равновесия (стабильности). Соотношение стоимости входов (затрат на ресурсы) к соответствующей стоимости выходов (выпуска продукции) дает представление об эффективности предпринимательской деятельности, характеризует экономическое благополучие предприятия. Финансовое равновесие (стабильность) означает сбалансированность доходов и расходов предприятия и выступает как способность сохранить себя как субъекта экономики, выполняя при этом договорные обязательства, не нарушая законодательные нормы.

Итак, анализ показателей публичной бухгалтерской отчетности предприятия показал, что основные проблемы снижения эффективности работы связаны с низкой рентабельностью и замедленной оборачиваемостью вложенного капитала. В частности, показатели рентабельности имеют отрицательные значения из-за превышения сумм расходов над заработанными предприятием доходами (таблица 1).

Т а б л и ц а 1

Показатели рентабельности ФКП «Саранский механический завод» и их динамика за 2012-2014 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение	
				2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. р.	-16867	-25799	-31534	-8932	-5735
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. р.	6662	-7039	-1883	-13701	5156
Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. р.	-21206	-11382	-2749	9824	8633
Рентабельность продаж, %	-10,50	-18,33	-18,14	-7,83	0,19
Рентабельность затрат, %	-9,50	-15,49	-15,36	-5,99	0,13
Рентабельность активов, %	-2,31	-1,25	-0,30	1,06	0,95
Рентабельность собственного капитала, %	-11,40	-3,12	-0,51	8,28	2,61
Рентабельность инвестиций, %	2,67	-1,82	-0,35	-4,49	1,47

Причины отрицательной рентабельности, на наш взгляд, кроются в следующем. Во-первых, суммы выручки от продаж недостаточно для покрытия затрат, связанных с производством и продажей продукции. В соответствии с этим прибыль от продажи продукции отрицательна. Кроме того, в динамике сумма убытка от реализации продукции увеличилась с 16867 тыс. р. в 2012 г. до 31534 тыс. р. в 2014 г., т.е. примерно в два раза. Во-вторых, темп роста выручки от продаж составил в 2013 году 87,60%, в 2014 году 123,49%, 108,17% за 2012-2014 гг. Темп роста себестоимости продукции составил 92,79% в 2013 году и 120,36% в 2014 году, 111,68% за 2012-2014 гг., что не дает возможность покрыть убыток и повысить эффективность работы, поскольку затраты на предприятии возрастают быстрее, чем выручка от продажи продукции.

Конечно, эффективность работы предприятия в целом только отчасти зависит от результативности ведения производственно-коммерческой деятельности, поскольку более половины от всей суммы заработанных доходов составляют прочие доходы – это субсидии на возмещение затрат, связанных с выполнением работ для федеральных государственных нужд. Однако любое предприятие, даже не имеющее федеральной поддержки, должно стремиться к рациональной организации производственного процесса, недопущению неоправданного роста расходов.

Пути экономии затрат общеизвестны – это и проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства с целью внедрения передовых методов работы, использование прогрессивных и экономичных предметов труда, производительного технологического оборудования, освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, экономическое стимулирование производства, финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, налоговое планирование, повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников и т.д. Но в первую очередь это недопущение излишних и неоправданных затрат. Например, в условиях убыточности производства рост расходов на сбыт продукции составил 1,8 раза за 2012-2014 гг. при увеличении выручки от продаж за этот же период в 1,2 раза. Такая динамика расходов, пусть важных и необходимых, вряд ли оправдана и просто недопустима. Кроме того, доля коммерческих расходов по отношению к выручке от продаж составляла в 2012 году 4,55%, а в 2014 году уже 8,76%.

Другая причина низкой эффективности работы предприятия – интенсивность использования капитала. Показатели оборачиваемости также имеют критически низкие значения (таблица 2).

Результаты проведенного экспресс-анализа показывают, что средства, вложенные в организацию, совершают менее оборота в год. Коэффициент оборачиваемости активов, равный 0,19 оборота в 2014 г., указывает, что капитал, вложенный в бизнес, полностью оборачивается только раз в пять лет,

а средства учредителей – раз в три года (коэффициент оборачиваемости собственного капитала 0,32 оборота в 2014 г.).

Недопустимые значения имеет и продолжительность производственно-коммерческого цикла. Конечно, в динамике она сократилась с 276,5 дня в 2012 г. до 254,2 дня в 2014 г. на 22,3 дня, что является положительным моментом, но 254 дня – это 0,7 года. Детальное рассмотрение длительности этапов производственно-коммерческого цикла позволило сделать вывод, что из этого времени примерно 61 день средства находятся в запасах (т.е. перед поступлением в производство), 92 дня длится производственный цикл (непосредственно производство продукции, ее передача на склад, отгрузка покупателям) и 101 день средства находятся в расчетах (т.е. это время расчетов с дебиторами предприятия за поставленную им продукцию).

Т а б л и ц а 2

Показатели деловой активности ФКП «Саранский механический завод» и их динамика за 2012-2014 годы

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение	
				2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.
Коэффициент оборачиваемости активов, количество оборотов	0,18	0,15	0,19	-0,03	0,04
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, количество оборотов	0,86	0,39	0,32	-0,47	-0,07
Коэффициент оборачиваемости текущих активов, количество оборотов	0,69	0,62	0,80	-0,07	0,18
Оборачиваемость текущих активов, дни	529,5	586,2	456,7	56,7	-129,5
Продолжительность производственно-коммерческого цикла, в днях	276,5	284,3	254,2	7,8	-30,1
Продолжительность финансового цикла, в днях	193,9	156,4	149,9	-37,5	-6,5

Длительность финансового цикла тоже сократилась с 193,9 дня в 2012 г. до 149,9 дня в 2014 г. в целом на 44 дня, но это число означает, что период оборота собственных финансовых средств, обслуживающих производственно-коммерческий цикл, составляет около 150 дней, что недопустимо.

Пути выхода из сложившейся ситуации следующие. Во-первых, необходимо увеличить скорость оборота запасов. Это позволит предприятию минимизировать использование финансовых ресурсов для обеспечения постоянного непрерывного процесса производства. За счет качественного планирования производственного процесса, правильного расчета необходимого количества запасов с учётом планов производства продукции можно и нужно снизить объемы складских запасов. Также следует исключить задержки на складах готовой продукции. Здесь к системе мер можно отнести специальные скидки, рекламную поддержку, акции, бонусы для постоянных или оптовых

покупателей. Сокращение периода дебиторской задолженности возможно за счет стимулирования досрочной оплаты – предоставление дополнительной скидки при оплате до окончания периода, уставленного договором поставки.

Вместе с тем, реализуя сделанные предложения, следует помнить, что ускорения оборачиваемости следует добиваться только в условиях прибыльной работы. Если производство и продажа продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости и повышение интенсивности использования капитала только усугубят эту проблему. Таким образом, нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на один рубль капитала. А повышение доходности капитала, как указывалось выше, достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, т.е. с прибылью.

Если рассматривать другой аспект эффективности деятельности, связанный со стабильностью финансового состояния предприятия, уровнем его платежеспособности и финансовой устойчивости, то следует отметить отсутствие негативных тенденций. Все финансовые показатели соответствуют своим оптимальным значениям, рекомендуемым в экономической литературе (таблица 3).

Т а б л и ц а 3

**Коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости
ФКП «Саранский механический завод» и их динамика за 2012-2014 гг.**

Показатель	Оптим альное значен ие	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение	
					2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.
Собственные оборотные средства	> 0	181913	146430	161780	-35483	15350
Степень платежеспособности по текущим обязательствам, мес.	≤3	3,5	6,6	3,4	3,1	-3,1
Коэффициент текущей ликвидности	>2	4,886	2,903	4,248	-1,983	1,344
Коэффициент автономии	≥ 0,5	0,902	0,914	0,947	0,012	0,033
Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	< 1	0,108	0,094	0,056	-0,014	-0,038
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≈ 0,5	0,795	0,656	0,765	-0,140	0,109
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,8-1,0	1,980	1,530	2,118	-0,450	0,588
Коэффициент инвестирования	> 1,0	1,263	1,217	1,220	-0,047	0,004

Величина собственных оборотных средств положительна, их сумма достаточна для поддержания устойчивого финансового состояния, и составляет от 20% в 2012 году до 17% в 2014 году от итога баланса (от суммы всех активов).

Коэффициент покрытия выше своего оптимального значения: 4,886 в 2012 г., 2,903 в 2013 г., 4,248 в 2014 г., а степень платежеспособности по текущим обязательствам показывает, что за счет поступающей выручки от продаж предприятие сможет погасить все текущие обязательства за 3,5 месяца в 2012 г., за 6,6 месяца в 2013 г. и за 3,4 месяца в 2014 г.

Анализируя значения представленных в таблице коэффициентов финансовой устойчивости, можно сделать вывод о росте степени независимости от внешних источников капитала. В первую очередь, об этом свидетельствует коэффициент автономии, который существенно выше оптимального значения. Коэффициент автономии в ФКП «Саранский механический завод» составляет 0,902 в 2012 г., 0,914 в 2013 г. и 0,947 в 2014 г. Высокий уровень собственного капитала отражает высокое качество финансовой структуры капитала предприятия, его финансовую независимость и отсутствие значительных финансовых рисков. Однако следует уточнить, что такое высокое значение коэффициента автономии является следствием отнесения нами сумм по статье доходы будущих периодов (это суммы бюджетного финансирования для приобретения основных средств.) к собственному капиталу.

Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности запасов собственными источниками выше оптимальных значений. Значения коэффициентов означает, что оборотные активы и запасы ФКП «Саранский механический завод» полностью профинансированы за счет собственных источников средств.

Значение коэффициента инвестирования свидетельствует о том, что для финансирования внеоборотных активов привлекаются обоснованные источники капитала долгосрочного характера, и что у предприятия достаточно собственных оборотных средств для осуществления деятельности.

Если использовать методику анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий, приведенную в Приказе Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104 (в ред. от 13.12.2011 № 730) [9], то, на основании результатов анализа финансового состояния организаций и их платежеспособности, а также сведений о событиях и обстоятельствах их хозяйственной деятельности, ФКП «Саранский механический завод» может быть отнесено к первой группе – платежеспособные организации, которые имеют возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества.

Таким образом, можно сделать вывод что ФКП «Саранский механический завод» является предприятием с достаточно высокой платежеспособностью, финансовой независимостью от внешних источников капитала, его финансовое состояние следует признать устойчивым.

По результатам анализа можно отметить только следующие негативные тенденции:

– отрицательные значения показателей рентабельности, что говорит о крайне низкой эффективности деятельности предприятия;

– большая длительность производственно-коммерческого и финансового циклов и, как следствие, замедление производственных и финансовых процессов на предприятии.

Решение этих проблем возможно за счет целенаправленных действий в двух направлениях. Во-первых, повышение рентабельности работы, что должно быть связано в первую очередь с минимизацией убытков и получением прибыли. Во-вторых, пересмотр политики в области накопления неиспользуемых активов и достижения тем самым ускорения их оборачиваемости и снижения общей потребности в дополнительных финансовых ресурсах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПЕРЕЧНЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ. УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РФ ОТ 4 АВГУСТА 2004 Г. № 1009 [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС]: (С ИЗМ. И ДОП.) // ГАРАНТ: [САЙТ ИНФОРМ.-ПРАВОВОЙ КОМПАНИИ]. – [М., 2013]. – РЕЖИМ ДОСТУПА: [HTTP://BASE.GARANT.RU/187281/](http://base.garant.ru/187281/). (22.07.2013).

1.МАРОШИ М. ОРГАНИЗАЦИЯ. СТИМУЛИРОВАНИЕ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ: ПЕР. С ВЕНГ. / М. МАРОШИ. – М.: ЭКОНОМИКА, 1981. – 208 С.

2.ЕВЕНКО Л. И. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ США / Л. И. ЕВЕНКО. – М.: НАУКА, 1983. – 350 С.

3.МОСКАЛЕВА Е. Г. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) : ДИССЕРТАЦИЯ ... КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК : 08.00.05. – САРАНСК, 2001. – 203 С.

4.УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: УЧЕБНИК: ПОД РЕД. А. Г. ПОРШНЕВА, З. П. РУМЯНЦЕВОЙ, Н. А. САЛОМАТИНА. – 2-Е ИЗД., ПЕРЕРАБ. И ДОП. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 669 С.

5.ТОМПСОН А. А., СТРИКЛЕНД ДЖ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: КОНЦЕПЦИИ И СИТУАЦИИ ДЛЯ АНАЛИЗА. – 2-Е ИЗДАНИЕ: ПЕР. С АНГЛ. / А. А. ТОМПСОН, ДЖ. СТРИКЛЕНД. – М.: ВИЛЬЯМС. 2006. – 928 С.

6.ЭМЕРСОН Г. ДВЕНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ: ПЕР. С АНГЛ. / Г. ЭМЕРСОН. – М.: ЭКОНОМИКА, 1972. – 223 С.

7.АНСОФФ И. НОВАЯ КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ / И. АНСОФФ. – СПБ.: ПИТЕР, 1999. – 416 С.

8.ВАН ХОРН ДЖ. К. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ: ПЕР. С АНГЛ.; ГЛ. РЕД. СЕРИИ Я. В. СОКОЛОВ / ДЖ. К. ВАН ХОРН. – М.: ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА, 2005. – 800 С.

9.ОБ УТВЕРЖДЕНИИ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ УЧЁТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ. ПРИКАЗ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ ОТ 21.04.2006 № 104 (РЕД. ОТ 13.12.2011)

[ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС] : (С ИЗМ. И ДОП.) // КОНСУЛЬТАНТПЛЮС: [САЙТ ИНФОРМ.-ПРАВОВОЙ КОМПАНИИ]. – [М., 2013]. – РЕЖИМ ДОСТУПА: [HTTP://BASE.CONSU.../CONS/CGI/ONLINE.CGI?REQ=DOC;BASE=LAW;N=127326](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=127326) (22.07.2013).

INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE STRATEGIC ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA

Moskaleva E. G.

PhD, associate professor of the Accounting, analysis and audit Chair,

Moskaleva_EG@list.ru

Ogarev Mordovia State University,

Saransk

The article contains information on results of work of the strategic enterprises of the Republic of Mordovia. On the basis of the express analysis are estimated its solvency, financial stability, profitability, intensity of use of the capital. Taking into account the received conclusions the directions of increase of efficiency of its activity are offered.

Keywords: analysis, efficiency, profitability, profitability, financial condition, strategic enterprises.