

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Маркетинг»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент,

_____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.,
профессор

_____/ И.Ю. Окольнішнікова/
« ____ » _____ 2017 г.

Разработка инвестиционного предложения по развитию деятельности
предприятия ОАО «Уфимский хлеб»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ –380302. 2017. 200. ПЗ ВКР

Руководитель, к.т.н. доцент

_____/ Е.П.Третьякова /
« ____ » _____ 2017 г.

Автор работы,

студент группы ЭУ – 586

_____/К.Д.Галютдинова
« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролёр, доцент

_____/ Е.В. Ярушина /
« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ	7
1.1 Понятие и сущность инвестиционного проекта	7
1.2 Этапы подготовки проекта	13
1.3 Методики оценки эффективности инвестиционного проекта	16
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «Уфимский хлеб»	33
2.1 Общая характеристика организации	33
2.2 Обзор рынка хлебопекарного оборудования и хлебобулочной продукции .	39
2.3 Оценка имущественного состояния и структуры капитала предприятия	46
2.4 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности	52
2.5 Анализ деловой активности предприятия	59
2.6 Оценка величины прибыли за анализируемый период	61
2.7 Анализ рентабельности предприятия	62
2.8 Оценка вероятности банкротства	64
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	68
3.1 Технологическая проработка проекта	68
3.2 Экономическое обоснование проекта	71
3.3 Стратегия кадровой политики в связи с внедрением проекта	86
3.4 Правовое обеспечение проекта	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	95
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ..	97
ПРИЛОЖЕНИЯ	101
ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура ОАО "Уфимский хлеб"	101

ПРИЛОЖЕНИЕ Б Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ОАО "Уфимский хлеб" за 2015-2016 г.г.....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ В Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО "Уфимский хлеб" за 2015-2016 г.г.....	104

ВВЕДЕНИЕ

Во все времена хлеб считался главным потребительским товаром, так как пользуется большим спросом в самых разных слоях населения.

Несмотря на значительное снижение среднедушевого потребления хлеба в России, этот вкусный продукт, имеющий давние традиции, по-прежнему остается основным в нашей стране.

Продовольственная безопасность России, например, по зерну – сырью, из которого в конечном итоге производят хлеб и хлебобулочные изделия, как считают специалисты, обеспечена с запасом. Так в 2013 году был собран урожай в 91 млн. тонн, при этом общее потребление населением России зерна в год составляет 32 млн. тонн. Проблема здесь в том, что само производство хлеба и хлебобулочных изделий в нашей стране все больше и больше происходит на зарубежном оборудовании.

Несмотря на то, что процесс приготовления хлеба достаточно трудоемок, а себестоимость единицы продукции не намного ниже рыночной цены, производство хлеба и хлебобулочных изделий является рентабельным, поскольку является продуктом первой необходимости.

В настоящее время выпуском хлеба и хлебобулочных изделий занимаются не только большие специализированные предприятия, но и мини-пекарни и мини-цеха.

При производстве любого объема хлеба и хлебобулочной продукции необходимо тщательно соблюдать технологию производства, для того чтобы обеспечить хорошие потребительские качества продукции. Особое значение приобретает внедрение прогрессивных технологических процессов и новой техники в производственные предприятия нашей республики.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка инвестиционного проекта по модернизации производства путем внедрения в хлебобулочный цех тестомесительной машины и выявление экономического эффекта от внедрения.

Задачами данной работы являются:

- исследовать теоретические аспекты разработки инвестиционного проекта и его экономического обоснования;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уфимский хлеб»;
- разработать инвестиционный проект по модернизации производства.

Объектом исследования работы является ОАО «Уфимский хлеб», в частности, хлебобулочный цех.

Предметом исследования работы является инвестиционный проект.

Информационной базой является: финансовая и бухгалтерская отчетность предприятия за 2014-2016 гг., печатные издания, статьи, законы, публикации, Интернет ресурсы и другие.

Первая глава посвящена теоретическим аспектам инвестиционного проектирования. Были рассмотрены методики оценки инвестиционного проекта, этапы его развития.

Вторая глава посвящена характеристике объекта исследования и анализу его деятельности. Также был проведен обзор рынка хлебопекарного оборудования и хлебобулочной продукции в стране и в частности в г. Уфа.

Проведен анализ деятельности предприятия ОАО «Уфимский хлеб»: рассмотрена основная хозяйственная деятельность предприятия на основе устава предприятия; проведена оценка имущественного состояния и структуры капитала предприятия; проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, её деловой активности и рентабельности; была оценена величина прибыли предприятия и вероятность её банкротства. Также были рассмотрены основные проблемы предприятия и предложен вариант их решения – внедрение нового оборудования взамен старого.

Третья глава посвящена технологической проработке проекта и оценке эффективности от внедрения. Здесь рассмотрены вопросы самого оборудования: потребительская ценность (потребности, которые удовлетворяет данное оборудование), технические характеристики. Определен экономический и социальный эффект от осуществления проекта внедрения. В этой же главе

рассмотрено экономическое обоснование внедрения проекта. Были выбраны два основных направления менеджерского обеспечения – кадровая политика и правовое обеспечение осуществления проекта.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

1.1 Понятие и сущность инвестиционного проекта

Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решений об инвестировании. Понятие инвестиционного проекта трактуется двояко: как деятельность (мероприятие), предполагающая осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей; как система, включающая определённый набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих эти действия [2].

В Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» дано такое определение инвестиционного проекта: «Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и установленными в установленном порядке стандартами (нормами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [2].

Вайсблат В.И. предлагает такое определение: «инвестиционный проект – основной документ, определяющий необходимость проведения капитального инвестирования, в котором в общепринятой последовательности разделов излагают ключевые характеристики проекта и финансово-экономические показатели, связанные с его реализацией» [4].

Дрогомирецкий И.И. дает следующее определение: «Инвестиционный проект [capital project] — комплекс действий, связанных с инвестированием средств в расширение или / и совершенствование основного капитала (основных фондов) компании» [14].

В более современном издании Калашников Д.В. обозначает инвестиционный проект как экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определённый объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами. Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, при этом необходима проектно - сметная документация, а так же описание практических действий по реализации инвестиций. Иногда для удобства выделяют понятие бизнес-плана для обозначения обоснования, при этом сам проект называют «Инвестиционный проект» [7].

В книге Вострецова А.И. «Финансовое планирование и прогнозирование» отдается предпочтение определению проекта как комплекса взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения поставленных целей в течение ограниченного периода и при установленном бюджете. Выделим основополагающие понятия в последнем определении. Во-первых, это системность, т. е. наличие комплекса взаимосвязанных действий; разработка и реализация любого проекта связаны с процессом последовательного временного осуществления ряда мероприятий. Во-вторых, разработчику важно обосновать и задать временной интервал (горизонт) рассмотрения проекта, так называемую длительность его жизненного цикла. Третьим ключевым понятием является бюджет. На вход проекта поступают разнообразные потоки ресурсов (физических, трудовых, капитальных, информационных), их стоимостный эквивалент называется затратами. Элементы выходного потока — это проектная продукция или услуги, также измеряемые в денежной форме и называемые доходами (выгодами). В бюджет проекта и включаются именно эти затраты и доходы с указанием запланированного времени их осуществления. Наконец, сформулированная цель проекта должна строго соблюдаться на всех этапах его жизненного цикла, так как ее изменение непременно приводит к необходимости отказа от данного проекта и перехода к разработке нового [3].

Возможно, одно из самых удачных определений этого понятия в отечественной литературе дано в книге «Управление проектами»: «Под проектом понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению». Здесь сделана попытка охватить все возможные аспекты всех видов деятельности и ресурсов, необходимых для разработки и реализации проекта. Такое определение предполагает, что подобный проект является инвестиционным [13].

Предприятия, являясь объектами инвестирования, могут развиваться по различным направлениям: одни из них планируют разработать и организовать производство новой продукции, другие – приобрести новое технологическое оборудование и тем самым сократить текущие издержки производства, третьи – создать новую структуру сбыта продукции и построить сеть обслуживания потребителей. Несмотря на все их различия, общим для них является потребность в инвестиционном проекте.

Таким образом, инвестиционный проект – это прежде всего комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью получения экономической выгоды. Это не только система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий, но и мероприятия (деятельность), предполагающие их выполнение для достижения конкретных целей.

Существуют различные классификации инвестиционных проектов. В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов [2].

1) По отношению друг к другу: независимые, допускающие одновременное и раздельное осуществление, причем характеристики их реализации не влияют

друг на друга; альтернативные (взаимоисключающие), т.е. не допускающие одновременной реализации, из совокупности альтернативных проектов может быть осуществлен только один; взаимодополняющие, реализация которых может происходить лишь совместно.

2) По срокам реализации (создания и функционирования): краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (3 – 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет).

3) По масштабам (размеру инвестиций, объёму вложений): малые проекты, действие которых ограничивается рамками одной небольшой фирмы, реализующей проект (в основном они представляют собой планы расширения производства и увеличения ассортимента выпускаемой продукции, и их отличают сравнительно небольшие сроки реализации); средние проекты – это чаще всего проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства продукции (они реализуются поэтапно, по отдельным производствам, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов); крупные проекты – проекты крупных предприятий, в основе которых лежит прогрессивно «новая идея» производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках; мега-проекты – это целевые инвестиционные программы, содержащие множество взаимосвязанных конечных проектов (такие программы могут быть международными, государственными, региональными).

4) По основной направленности (по целям): коммерческие проекты, главной целью которых является получение прибыли; социальные проекты, ориентированные, например, на решение проблем безработицы в регионе, снижения криминогенного уровня и т.д.; экологические, основу которых составляет улучшение среды обитания; производственные; научно-технические.

5) В зависимости от степени влияния результатов реализации инвестиционного проекта на внутренние или внешние рынки финансовых, материальных продуктов и услуг, труда, а также на экологическую и социальную обстановку: глобальные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле;

народнохозяйственные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране; крупномасштабные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельно взятой стране; локальные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в определенных регионах или годах, на уровень и структуру цен на товарных рынках.

6) Особенностью инвестиционного процесса является его сопряженность с неопределенностью, степень которой может значительно варьироваться, поэтому в зависимости от величины риска инвестиционные проекты подразделяются таким образом: надежные проекты, характеризующиеся высокой вероятностью получения гарантируемых результатов (например, проекты, выполняемые по государственному заказу); рисковые проекты, для которых характерна высокая степень неопределенности как затрат, так и результатов (например, проекты, связанные с созданием новых производств и технологий).

7) По характеру денежных потоков: проекты с ординарными (повторяющимися) и неординарными денежными потоками.

8) По выбранной схеме финансирования: проекты, финансируемые за счет собственных источников (чистой прибыли и амортизационных отчислений); проекты, финансируемые за счет привлеченных с рынка капитала источников; проекты, со смешанными (комбинированными) источниками финансового обеспечения.

Реализация любого инвестиционного проекта преследует определенную цель. Для разных проектов эти цели могут быть различными, однако в целом их можно объединить в четыре группы:

- Сохранение продукции на рынке;
- Расширение объёмов производства и улучшение качества продукции;
- Выпуск новой продукции;
- Решение социальных и экономических задач.

Эффективность инвестиционного проекта - категория, отражающая соответствие проекта, порождающего данный инвестиционный проект, целям и интересам его участников.

Осуществление эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами (акционерами и работниками), банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности инвестиционного проекта [5].

В ходе постановки и решения комплекса задач, относящихся к проблемам реализации долговременных капиталовложений, возникает необходимость аналитического обоснования одновременно финансовых (из каких источников, в каком объеме, на каких условиях и в какой пропорции можно осуществить финансирование долгосрочных инвестиций), инвестиционных (как оптимально распределить собственные и привлеченные ресурсы среди возможных направлений хозяйственной деятельности, отдельных видов активов, какова их структура, период оборачиваемости, уровень риска и т.д.) и операционных решений (какова величина и оптимальная структура расходов организации, как влияет на ход реализации проекта ритмичность поставок сырья и сбыта продукции, достаточен ли профессиональный и квалификационный уровень персонала, задействованного в проекте, и т.д.).

Такое понимание содержания анализа инвестиций позволяет четко сформулировать его цель. Цель анализа инвестиций состоит в объективной оценке потребности, возможности, масштабности, целесообразности, доходности и безопасности осуществления краткосрочных и долгосрочных инвестиций; определении направлений инвестиционного развития компании и приоритетных областей эффективного вложения капитала; разработке приемлемых условий и базовых ориентиров инвестиционной политики; оперативном выявлении факторов (объективных и субъективных, внутренних и внешних), влияющих на появление отклонений фактических результатов инвестирования от

запланированных ранее, и, наконец, в обосновании оптимальных инвестиционных решений, укрепляющих конкурентные преимущества фирмы и согласующихся с ее тактическими и стратегическими целями [16].

При выборе инвестиционного проекта, из вывода Кузьминой Л. М., следует также учитывать факторы, которые не поддаются количественной оценке: геополитические, социальные. Влияние качественных факторов может быть столь существенным, что проект будет отклонен.

Завершающей стадией выбора инвестиционного проекта является оценка чувствительности оцениваемых проектов.

Выбор инвестиционного проекта не зависит от источников финансирования, так как используется предположение о возможности изыскания адекватных источников финансирования. Однако из этого правила могут быть исключения: льготное государственное финансирование, использование финансового лизинга [15].

1.2 Этапы подготовки проекта

Подготовка и реализация инвестиционного проекта, в первую очередь производственной направленности, осуществляется в течение длительного периода времени – от идеи до её материального воплощения. Любой проект малозначим без его реализации.

При оценке эффективности инвестиционных проектов с помощью рыночных показателей необходимо точно знать начало и окончание работ. Для исследователя, ученого, проектировщика началом проекта может быть зарождение идеи, а для деловых людей (бизнесменов) – первоначальное вложение денежных средств в его выполнение [17].

Всем инвестиционным проектам присущи некоторые общие черты, позволяющие их стандартизировать. Это наличие временного лага между моментом инвестирования и моментом получения доходов, а также стоимостная оценка проекта.

Промежуток времени между моментом появления проекта (началом осуществления) и моментом окончания его реализации (его ликвидацией)

называется жизненным циклом проекта. Окончанием существования проекта может быть:

- 1) Ввод в действие объектов, начало их эксплуатации и использования результатов выполнения проекта;
- 2) Достижение проектом заданных результатов;
- 3) Прекращение финансового проекта;
- 4) Начало работ по внесению в проект серьёзных изменений, не предусмотренных первоначальным замыслом, т.е. модернизация;
- 5) Вывод объектов проекта из эксплуатации.

Инвестиционные проекты имеют разнообразные формы и содержание. Инвестиционные решения, рассматриваемые при анализе проектов, могут относиться, например, к приобретению недвижимого имущества, капиталовложениям в оборудование, научным исследованиям, опытно-конструкторским разработкам, освоению нового месторождения, строительству крупного производственного объекта или предприятия. Однако разработка любого инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до эксплуатации – может быть представлена в виде цикла, состоящего из трех фаз: прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной (производственной). Суммарная продолжительность трёх фаз составляет жизненный цикл проекта.

По мнению Черняк В.З. [46] универсального подхода к разделению фаз инвестиционного цикла на этапы нет. Решая эту задачу, участники проекта должны обращать внимание на особенности и условия выполнения данного проекта. Рассмотрим примерное содержание фаз жизненного цикла проекта.

Фаза 1 – прединвестиционная, предшествующая основному объему инвестиций, не может быть определена достаточно точно. В этой фазе проект разрабатывается, изучаются его возможности, проводятся предварительные технико-экономические исследования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и другими участниками проекта, выбираются поставщики сырья и оборудования. Если инвестиционный проект предусматривает привлечение кредита, то в данной фазе заключается соглашение на его получение,

осуществляется юридическое оформление инвестиционного проекта: подготовка документов, оформление контрактов и регистрация предприятия. Затраты, связанные с осуществлением первой стадии, в случае положительного результата и перехода к осуществлению проекта капитализируются и входят в состав пред производственных затрат, а затем через механизм амортизации относятся на себестоимость продукции.

Фаза 2 – инвестиционная, когда происходит инвестирование или осуществление проекта. В данной фазе предпринимаются конкретные действия, требующие гораздо больших затрат и носящие необратимый характер, а именно: разрабатывается проектно-сметная документация; заказывается оборудование; готовятся производственные площадки; поставляется оборудование и осуществляется его монтаж и пусконаладочные работы; проводится обучение персонала; ведутся рекламные мероприятия.

На этой фазе формируются постоянные активы предприятия. Некоторые затраты, их ещё называют сопутствующими (например, расходы на обучение персонала, проведение рекламных компаний, пуск и наладка оборудования), частично могут быть отнесены на себестоимость продукции (как расходы будущих периодов), а частично капитализированы (как пред производственные затраты).

Фаза 3 – эксплуатационная (производственная). Она начинается с момента ввода в действие основного оборудования (в случае промышленных инвестиций) или приобретения недвижимости либо других видов активов. В этой фазе осуществляется пуск в действие предприятия, начинается производство продукции или оказание услуг, возвращается банковский кредит в случае его использования. Эта фаза характеризуется соответствующими поступлениями и текущими издержками.

Продолжительность эксплуатационной фазы оказывает существенное влияние на общую характеристику проекта. Чем дальше во времени отнесена её верхняя граница, тем больше совокупная величина дохода.

Весьма важно определить тот момент, по достижении которого денежные поступления уже непосредственно не могут быть связанными с первоначальными инвестициями (так называемый инвестиционный предел). При установке, например, нового оборудования таким пределом будет срок полного морального и физического износа

Общим критерием продолжительности жизни проекта или периода использования инвестиций является существенность или значимость, с точки зрения инвестора, денежных доходов, получаемых в результате этих инвестиций.

Чараева М.В. выделяет ещё ликвидационную фазу. На этой стадии происходит прекращение производства продукции и реализация активов предприятия (проекта) по остаточной стоимости [45].

По мнению Шемякина Т.Ю. после сдачи проекта остается выполнить последнюю, четвертую, стадию – пост инвестиционную, или так называемый аудит проекта. Подобное "подведение итогов" должно основываться на критериях, использовавшихся для отбора данного проекта, - полученная выгода от реализации, снижение рисков и т.п. [47].

1.3. Методики оценки эффективности инвестиционного проекта

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает важное место в процессе обоснования выбора альтернативных вариантов вложения предприятиями средств.

Ошибочно считать, что достоверная оценка эффективности проекта необходима только аналитикам банков, инвестиционных фондов и других финансовых институтов, которые будут эти проекты анализировать и решать вопрос, стоит ли под них выделять предприятию финансовые ресурсы для закупки оборудования или других объектов инвестиционной деятельности. Прежде всего эти проекты необходимы самому предприятию, экономисты которого должны готовить инвестиционные проекты, а потом заниматься их реализацией. При всех прочих благоприятных показателях инвестиционного

проекта предприятие никогда не сможет его реализовать, если не докажет эффективность использования инвестиций.

Реальность достижения такого результата произведенных инвестиций является ключевой задачей финансово-экономической оценки любого проекта вложения средств. Экономически грамотное и достоверное проведение такой оценки — сложная задача для предприятия.

Как правило, для финансово-экономической оценки инвестиционных проектов использования лизингового оборудования применяются стандартные методы промышленных технико-экономических исследований. Наиболее часто применяется так называемая методика ЮНИДО, основанная на сопоставлении планируемых величин притоков и оттоков денежных средств.

Учитывая, что для проведения всесторонних финансово-экономических расчетов к инвестиционным проектам необходимо выполнять значительное количество вычислений, специалистами используются разнообразные программные средства. Наиболее известен пакет COMFAR, разработанный Центром промышленных технико-экономических исследований ЮНИДО и успешно реализующий одноименную методику [8].

В системе управления реальными инвестициями оценка эффективности инвестиционных проектов представляет собой один из наиболее ответственных этапов. Оттого, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток операционной прибыли предприятия в предстоящем периоде. Эта объективность и всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов в значительной мере определяется использованием современных методов ее проведения.

Рассмотрим базовые принципы и методические подходы, используемые в современной практике оценки эффективности реальных инвестиционных проектов. Основные из принципов заключаются в следующем [46]:

1. Оценка эффективности реальных инвестиционных проектов должна осуществляться на основе сопоставления объема инвестиционных затрат, с одной

стороны, и сумм и сроков возврата инвестированного капитала, с другой. Это общий принцип формирования системы оценочных показателей эффективности, в соответствии с которым результаты, любой деятельности должны быть сопоставлены с затратами (примененными ресурсами) на ее осуществление. Применительно к инвестиционной деятельности он реализуется путем сопоставления прямого и возвратного потоков инвестируемого капитала [46].

2. Оценка объема инвестиционных затрат должна охватывать всю совокупность используемых ресурсов, связанных с реализацией проекта. В процессе оценки должны быть учтены все прямые и косвенные затраты денежных средств (собственных и заемных), материальных и нематериальных активов, трудовых и других видов ресурсов. Как показывает современная практика в большинстве случаев оценка объема инвестиционных затрат не отражает косвенные расходы, связанные с подготовкой проекта к реализации, формированием необходимого объема инвестиционных ресурсов, контролем за реализацией проекта и т.п. Это не позволяет осуществлять сопоставимую оценку эффективности инвестиционных проектов.

3. Оценка возврата инвестируемого капитала должна осуществляться на основе показателя „чистого денежного потока“. Этот показатель формируется в основном за счет сумм чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе эксплуатации инвестиционного проекта. При проведении различных видов оценки этот показатель может рассматриваться как среднегодовой, так и дифференцированный по отдельным периодам эксплуатации инвестиционного проекта.

4. В процессе оценки суммы инвестиционных затрат и чистого денежного потока должны быть приведены к настоящей стоимости. На первый взгляд кажется, что инвестиционные затраты по отношению к чистому денежному потоку всегда выражены в настоящей стоимости, так как значительно предшествуют ему. В реальной практике это не так — процесс инвестирования в большинстве случаев осуществляется не моментально, а проходит ряд этапов. Поэтому, за исключением первого этапа, все последующие суммы

инвестиционных затрат должны приводиться к настоящей стоимости (с дифференциацией каждого последующего этапа инвестирования). Точно так же должна приводиться к настоящей стоимости и сумма чистого денежного потока (по отдельным этапам его формирования).

5. Выбор дисконтной ставки в процессе приведения отдельных показателей к настоящей стоимости должен быть дифференцирован для различных инвестиционных проектов. В процессе такой дифференциации должны быть учтены уровень риска, ликвидности и другие индивидуальные характеристики реального инвестиционного проекта.

С учетом вышеизложенных принципов рассмотрим методы оценки эффективности реальных инвестиционных проектов на основе различных показателей [46].

Совокупность методов, применяемых для оценки эффективности инвестиций, можно условно разбить на две группы: динамические (учитывающие фактор времени) и статические (учетные).

В группу «Динамические методы» включены:

- расчет чистого приведенного эффекта;
- расчет индекса рентабельности;
- расчет внутренней нормы прибыли;
- расчет модифицированной внутренней нормы прибыли;
- расчет дисконтированного срока окупаемости инвестиции.

Группа «Статистические методы» ограничена определением срока окупаемости инвестиции и расчета коэффициента эффективности инвестиции.

Наиболее важным из статических методов является «срок окупаемости», который показывает ликвидность данного проекта. Недостатком статических методов является отсутствие учета фактора времени.

Динамические методы, позволяющие учесть фактор времени, отражают наиболее современные подходы к оценке эффективности инвестиций и преобладают в практике крупных и средних предприятий развитых стран.

Динамические методы часто называют дисконтными, поскольку они базируются на определении современной величины (то есть на дисконтировании) денежных потоков, связанных с реализацией инвестиционного проекта.

При этом делаются следующие допущения:

потоки денежных средств на конец (начало) каждого периода реализации проекта известны;

определена оценка, выраженная в виде процентной ставки (нормы дисконта). В качестве такой оценки обычно используются: средняя или предельная стоимость капитала для предприятия; процентные ставки по долгосрочным кредитам; требуемая норма доходности на вложенные средства и др. Существенными факторами, оказывающими влияние на величину оценки, являются инфляция и риск [11].

При анализе инвестиционных проектов используются следующие критерии принятия соответствующих решений:

1. Критерии, позволяющие оценить реальность проекта:

нормативные критерии (нормы национального, международного права, требования стандартов, конвенций, патентоспособности и др.);

ресурсные критерии (научно-технические, технологические, производственные критерии, объем и источники финансовых ресурсов).

2. Количественные критерии, позволяющие оценить целесообразность реализации проекта:

соответствие цели проекта на длительную перспективу целям развития деловой среды;

риски и финансовые последствия (ведут ли они к увеличению инвестиционных издержек или снижению ожидаемого объема производств цены или продаж);

степень устойчивости проекта;

вероятность проектирования сценария и состояние деловой среды.

3. Финансово-экономические критерии, позволяющие выбрать те проекты, реализация которых целесообразна (критерии приемлемости):

чистый приведенный эффект (Net Present Value, NPV, кроме того, существуют другие трактовки этого понятия: “чистая текущая стоимость”, “чистый дисконтированный доход”);

индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI, “индекс доходности”);

внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR, “внутренняя норма доходности”);

модифицированная внутренняя норма прибыли (Modified Internal Rate of Return, MIRR);

дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period, DPP);

срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP);

коэффициент эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return, ARR).

В целом принятие инвестиционного решения требует совместной работы многих людей с разной квалификацией и различными взглядами на инвестиции. Тем не менее последнее слово остается за финансовым менеджером, который придерживается некоторых правил:

- инвестировать денежные средства в производство или ценные бумаги имеет смысл только тогда, если можно получить чистую прибыль выше, чем от хранения денег в банке;

вкладывать средства имеет смысл, только в том случае, если рентабельности инвестиции превышают темпы роста инфляции;

инвестировать имеет смысл только в наиболее рентабельные с учетом дисконтирования проекты.

На практике выбираются проекты не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию предприятия [11].

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников (например, коммерческие структуры, организации, банка; государственные и местные органы власти и управления; общество в целом).

Соответственно, эффективность инвестиционного проекта, с точки зрения экономики, включает в себя показатели финансовой, бюджетной и экономической эффективности.

Показатель финансовой эффективности учитывает финансовые последствия реализации бизнес-плана для его непосредственных участников.

Показатель бюджетной эффективности отражает финансовые последствия инвестиционного проектирования для республиканского и местного бюджета.

Показатель экономической эффективности учитывает затраты и результаты, связанные с реализацией бизнес-плана, выходящие за пределы прямых финансовых участников и допускающие стоимостное изменение [11].

Рассмотрим более подробно методику расчета и условия использования основных показателей оценки эффективности реальных инвестиционных проектов.

Чистый приведенный доход [NPV] позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенными к настоящей стоимости суммой чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию. Расчет этого показателя при единовременном осуществлении инвестиционных затрат осуществляется по формуле:

$$\text{ЧПД}_E = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧДП}_t}{(1+i)^t} - \text{ИЗ}_E \quad (1.1)$$

где ЧПД_E – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат;

ЧДП_t - сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта (если полный период эксплуатации инвестиционного проекта определить сложно, его принимают в расчетах в размере 5 лет);

$ИЗ_e$ — сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

I — используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n — число интервалов в общем расчетном периоде t [10].

Если инвестиционные затраты, связанные с предстоящей реализацией инвестиционного проекта, осуществляются в несколько этапов, расчет индекса (коэффициента) доходности производится по следующей формуле:

$$ЧДПМ = \sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{ИЗ_t}{(1+i)^n} ИЗ_e \quad (1.2)$$

где $ЧДМ$ — индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту при многократном осуществлении инвестиционных затрат;

$ЧДП_t$ — сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

$ИЗ_t$ — сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего эксплуатационного периода;

I — используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n — число интервалов в общем расчетном периоде t .

Проведенный анализ механизма формирования показателя чистого приведенного дохода показывает, что он может быть использован как критериальный на первой стадии отбора инвестиционных проектов. Независимый инвестиционный проект, по которому показатель чистого приведенного дохода является отрицательной величиной или равен нулю, должен быть отвергнут, так как он не принесет предприятию дополнительный доход на вложенный капитал. Независимые инвестиционные проекты с положительным значением показателя чистого приведенного дохода позволяют увеличить капитал предприятия и его рыночную стоимость. Сравнительная же оценка взаимоисключающих инвестиционных проектов по этому показателю может дать объективный результат только при их сопоставимых исходных параметрах [10].

Индекс (коэффициент) доходности [PI] также позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту. Расчет такого показателя при единовременных инвестиционных затратах по реальному проекту осуществляется по следующей формуле:

$$ИД_E = \sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1+i)^t} / ИЗ_E \quad (1.3)$$

где $ИД_E$ — индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат;

$ЧДП_t$ — сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

$ИЗ_E$ — сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;

i — используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n — число интервалов в общем расчетном периоде t .

Если инвестиционные затраты, связанные с предстоящей реализацией инвестиционного проекта, осуществляются в несколько этапов, расчет индекса (коэффициента) доходности производится по следующей формуле [33]:

$$ИД_M = \sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1+i)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{ИЗ_t}{(1+i)^n} \quad (1.4)$$

где $ИД_M$ — индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту при многократном осуществлении инвестиционных затрат;

$ЧДП_t$ — сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

$ИЗ_t$ — сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего эксплуатационного периода;

i — используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n — число интервалов в общем расчетном периоде t .

Рассматривая показатель «индекс (коэффициент) доходности», следует обратить внимание на то, что он базируется на тех же исходных предпосылках, что и показатель «чистого приведенного дохода», а следовательно на его формирование влияют распределение во времени объема инвестиционных затрат и суммы чистого денежного потока, а также принимаемый уровень ставки дисконтирования. Вместе с тем, он свободен от одного из существенных недостатков показателя чистого приведенного дохода — влияния на оцениваемую эффективность размера инвестиционного проекта.

Это связано с тем, что в отличие от чистого приведенного дохода индекс (коэффициент) доходности является относительным показателем, характеризующим не абсолютный размер чистого денежного потока, а его уровень по отношению к инвестиционным затратам. Это преимущество индекса (коэффициента) доходности позволяет использовать его в процессе сравнительной оценки эффективности инвестиционных проектов, различающихся по своим размерам (объему инвестиционных затрат). В условиях ограниченных инвестиционных ресурсов индекс (коэффициент) доходности дает возможность осуществлять отбор в инвестиционную программу предприятия таких проектов, которые обеспечивают максимальную отдачу инвестируемого капитала по критерию его возрастания.

Кроме того, индекс (коэффициент) доходности может быть использован и для отсева неэффективных инвестиционных проектов на предварительной стадии их рассмотрения. Если значение индекса (коэффициента) доходности меньше единицы или равно ей, независимый инвестиционный проект должен быть отвергнут в связи с тем, что он не принесет дополнительный доход на инвестируемый капитал (не обеспечит самовозрастания его стоимости в процессе инвестиционной деятельности). Иными словами, для реализации могут быть приняты реальные инвестиционные проекты только со значением показателя индекса доходности выше единицы. По взаимоисключающим инвестиционным проектам по этому критерию выбирается тот из них, по которому индекс доходности при прочих равных условиях является наивысшим [6].

Индекс (коэффициент) рентабельности в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта может играть лишь вспомогательную роль, так как не позволяет в полной мере оценить весь возвратный инвестиционный поток по проекту (значительную часть этого потока составляют амортизационные отчисления) и не соизмеряет анализируемые показатели во времени. Расчет этого показателя осуществляется по формуле [23]:

$$IP_{\text{и}} = \frac{ЧП_{\text{и}}}{ИЗ} \quad (1.5)$$

где $IP_{\text{и}}$ — индекс рентабельности по инвестиционному проекту;

$ЧП_{\text{и}}$ — среднегодовая сумма чистой инвестиционной прибыли за период эксплуатации проекта;

$ИЗ$ — сумма инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

Показатель «индекс рентабельности» позволяет вычлени в совокупном чистом денежном потоке важнейшую его составляющую — сумму инвестиционной прибыли. Кроме того, он позволяет осуществить сравнительную оценку уровня рентабельности инвестиционной и операционной деятельности (если инвестиционные ресурсы сформированы за счет собственных и заемных средств, индекс рентабельности инвестиций сравнивается с коэффициентом рентабельности активов; если же инвестиционные ресурсы сформированы исключительно за счет собственных финансовых средств, то базой сравнения выступает коэффициент рентабельности собственного капитала). Результаты сравнения позволяют определить: дает ли возможность реализация инвестиционного проекта повысить общий уровень эффективности операционной деятельности предприятия в предстоящем периоде или снизит его, что также является одним из критериев принятия инвестиционного решения [8].

Период окупаемости [PP] является одним из наиболее распространенных и понятных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта. Расчет

этого показателя может быть произведен двумя методами — статичным (бухгалтерским) и дисконтным.

Не дисконтированный показатель периода окупаемости, определяемый статистическим методом, рассчитывается по следующей формуле [22]:

$$ПО_{\text{н}} = \frac{ИЗ}{ЧДП_t} \quad (1.6)$$

где $ПО_{\text{н}}$ — не дисконтированный период окупаемости инвестиционных затрат по проекту;

$ИЗ$ — сумма инвестиционных затрат на реализацию проекта;

$ЧДП_t$ — среднегодовая сумма чистого денежного потока за период эксплуатации проекта.

Соответственно дисконтированный показатель периода окупаемости определяется по следующей формуле [28]:

$$ПО_{\text{д}} = ИЗ_e / \sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1+i)^{n \cdot t}} \quad (1.7)$$

где $ПО_{\text{д}}$ — дисконтированный период окупаемости единовременных инвестиционных затрат по проекту;

$ИЗ_e$ — сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;

$ЧДП_t$ — средняя сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

i - используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n - число интервалов (лет, месяцев) в общем расчетном периоде t ;

t - общий расчетный период эксплуатации проекта (лет, месяцев).

Срок окупаемости служит для определения степени рисков реализации проекта и ликвидности инвестиций. Этот метод один из самых простых и широко распространен в мировой практике. Он не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений, но обеспечивает вычисление количества лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат и определяет момент, когда денежный поток доходов сравнивается с суммой

денежных потоков затрат. Отбираются проекты с наименьшими сроками окупаемости. Алгоритм расчета срока окупаемости (PP) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом.

Показатель срока окупаемости инвестиций очень прост в расчетах, вместе с тем он имеет ряд недостатков, которые необходимо учитывать в анализе.

Во-первых, он игнорирует денежные поступления после истечения срока окупаемости проекта.

Во-вторых, поскольку этот метод основан на не дисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, но различным распределением их по годам. Он не учитывает возможности реинвестирования доходов и временную стоимость денег. Поэтому проекты с равными сроками окупаемости, но различной временной структурой доходов признаются равноценными.

В то же время этот метод позволяет судить о ликвидности и рискованности проекта, т.к. длительная окупаемость означает длительную иммобилизацию средств (пониженную ликвидность проекта) и повышенную рискованность проекта. Существует ряд ситуаций, при которых применение метода, основанного на расчете срока окупаемости затрат, может быть целесообразным.

В частности, это ситуация, когда руководство предприятия в большей степени озабочено решением проблемы ликвидности, а не рентабельности проекта – главное, чтобы инвестиции окупились как можно скорее. Метод также хорош в ситуации, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, поэтому, чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект.

Метод РР успешно используется для быстрой отбраковки проектов, а также в условиях сильной инфляции, политической нестабильности или при дефиците ликвидных средств: эти обстоятельства ориентируют предприятие на получение максимальных доходов в кратчайшие сроки [9].

Внутренняя ставка доходности [IRR] является наиболее сложным показателем оценки эффективности реальных инвестиционных проектов. Она характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой приводится к настоящей стоимости инвестиционных затрат. Под внутренней нормой доходности понимают значение ставки дисконтирования r , при котором чистый приведенный эффект инвестиционного проекта равен нулю: $IRR = r$, при котором $NPV = 0$.

Таким образом, IRR находится из уравнения [28]:

$$NPV = \sum CF_t / (1 + IRR)^t - I_0 \quad (1.8)$$

Математической формулы прямого определения показателя не существует. Значение этого показателя определяется косвенным методом путем решения одного из следующих уравнений [29]:

$$\sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1 + ВСД)^t} = ИЗ_n \quad (1.9)$$

или

$$ЧПД_n \sum_{t=1}^n \frac{ЧДП_t}{(1 + ВСД)^t} - ИЗ_n = 0 \quad (1.10)$$

где $ВСД$ – внутренняя ставка доходности, выраженная десятичной дробью;

$ЧДП_t$ – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам (t) эксплуатационной фазы проектного цикла;

$ИЗ_n$ – сумма инвестиционных затрат по проекту, приведенная к настоящей стоимости;

$ЧПД_n$ – сумма чистого приведенного дохода по проекту, приведенная к настоящей стоимости;

n - число интервалов в общем периоде проектного цикла t [10].

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

При $NPV = 0$ современная стоимость проекта равна по абсолютной величине первоначальным инвестициям I_0 , следовательно, они окупаются. В общем случае, чем выше величина IRR, тем больше эффективность инвестиций. Величину IRR сравнивают с заданной нормой дисконта $г$. При этом, если $IRR > г$, то проект обеспечивает положительную NPV и доходность, равную $IRR - г$. Если $IRR < г$, затраты превышают доходы, и проект будет убыточным.

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность, в том числе и инвестиционную, из различных источников. В качестве платы за пользование авансированными в деятельность предприятия финансовыми ресурсами оно несет некоторые обоснованные расходы на поддержание своего экономического потенциала. Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, можно назвать стоимостью авансированного капитала (CC). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя CC (или цены источника средств для данного проекта, если он имеет целевой источник). Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова.

Если: $IRR > CC$, то проект следует принять;

$IRR < CC$, то проект следует отвергнуть;

$IRR = CC$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Независимо от того, с чем сравнивается IRR, очевидно: проект принимается, если его IRR больше некоторой пороговой величины; поэтому при прочих равных условиях, как правило, большее значение IRR считается предпочтительным.

Обладая рядом положительных свойств, показатель IRR, рассчитываемый в процентах, более удобен для применения в анализе, чем показатель NPV, так как относительные величины легче поддаются интерпретации. Он несет в себе информацию о приблизительной величине предела безопасности для проекта.

В то же время критерий IRR имеет существенные недостатки: нереалистичное предположение о ставке реинвестирования. В отличие от NPV критерий внутренней нормы доходности неявно предполагает реинвестирование получаемых доходов по ставке IRR, что вряд ли осуществимо в реальной практике; возможность существования нескольких значений IRR. Это возможно в случае чередования притоков денежных средств с оттоками, тогда для одного проекта могут существовать несколько значений IRR; он сильно чувствителен к структуре потока платежей и не всегда позволяет однозначно оценить взаимоисключающие проекты [11].

Все рассмотренные показатели оценки эффективности реальных инвестиционных проектов находятся между собой в тесной взаимосвязи и позволяют оценить эту эффективность с различных сторон. Поэтому при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов предприятия их следует рассматривать в комплексе.

Выводы по разделу один

В теоретической части выпускной квалификационной работы были изучены основные аспекты разработки инвестиционного проекта и его экономическое обоснование.

В частности исследованы основные понятия и сущность инвестиционного проекта, как обоснования экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимой проектно-сметной документации, разработанной в соответствии с законодательством РФ и установленными в установленном порядке стандартами (нормами), а также описания практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Исследованы различные мнения авторов относительно понятия инвестиционный проект. Рассмотрена подробная классификация видов инвестиционных проектов.

В рамках исследования были изучены основные этапы реализации инвестиционного проекта и основные показатели, характеризующие его эффективность.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «Уфимский хлеб»

2.1 Общая характеристика организации

ОАО «Уфимский хлеб» создано путем учреждения в соответствии с Договором учредителей о совместной деятельности по созданию акционерного общества от 25 декабря 2002 года и осуществляет свою деятельность в соответствии требованиями Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ.

Уставный капитал общества 61473021 руб., состоящий из 61473021 штук обыкновенных бездокументарных акций номинальной стоимостью 1 (один) рубль каждая[1].

Основными видами деятельности Общества являются:

- производство хлеба и хлебобулочных изделий;
- оптовая и розничная торговля;
- услуги общественного питания;
- производство и реализации товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения;

Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, предусмотренные настоящим Уставом и не запрещенные законодательством Российской Федерации и Республики Башкортостан [1].

Структура предприятия

В ОАО «Уфимский хлеб» линейно-функциональная (структура организации – деление организации по вертикали сверху вниз и непосредственной подчиненностью низшего звена управления высшему по всем вопросам. Руководитель наделен всеми полномочиями и осуществляет единоличное руководство подчиненными ему работниками, несет полную ответственность за результаты деятельности подчиненных ему подразделений.

Утвержденную структуру ОАО «Уфимский хлеб» можно пронаблюдать в Приложении А.

Исходя из данной схемы можно сделать вывод, что в управленческой структуре ОАО «Уфимский хлеб» используется принцип функциональной департаментизации, который применяется сейчас на большинстве производственных предприятий. При функциональной департаментизации специализированные работы группируются преимущественно вокруг ресурсов. Так учетно-финансовый отдел управляет таким ресурсом как деньги, коммерческий отдел - учетом и продвижением продукции на рынок сбыта, производственная служба занимается непосредственно вопросами производства продукции. Органом управления ОАО «Уфимский хлеб» является Совет директоров. Исполнительным органом – Правление во главе с генеральным директором Общества.

Виды работ, выполняемые на предприятии различны, по характеру и по сложности и требуют не только специальных умений и навыков, но и различный уровень подготовленности к выполнению конкретной работы.

В связи с этим работников делят: по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Положение Общества в отрасли

ОАО «Уфимский хлеб» занимает одно из ведущих мест среди производителей хлебобулочной продукции не только города Уфы, но и Республики Башкортостан.

Предприятие выпускает более 65 наименований хлебобулочной продукции, среди которых большим спросом пользуются наши эксклюзивные изделия – хлеб подовый «Черниковский» новый, пшеничный подовый хлеб «Идель» на хмелевой закваске, уникальный хлеб «Темле», вырабатываемый в формах из виноградной лозы.

Наибольшую долю в общем объеме производства занимают ржано-пшеничные сорта хлеба (хлеб «Черниковский» новый, хлеб «Уныш», хлеб «Дарницкий», хлеб «Украинский», хлеб «Столовый», хлеб «Уральский»). Этот факт отвечает требованиям рынка – наибольшим спросом на хлебном рынке

региона пользуется именно ржано-пшеничный хлеб. Постепенно увеличивается в объемах хлеб из цельносмолотой ржаной муки, который был разработан и внедрен как современный продукт здорового питания и является наиболее полезным для людей, следящих за своей фигурой.

Хлебобулочные изделия относятся к продуктам повседневного спроса, спрос в настоящее время оценивается как удовлетворительный. Но прослеживается определенная тенденция к общему снижению потребления хлебобулочных изделий на товарном рынке. По объективным причинам потребление и соответственно производство хлеба сокращается как по России в целом, так и по городу Уфе в частности. При этом увеличивается потребление высокосортных изделий, продукции профилактического и лечебного действия.

Влияние сезонных факторов на объем производства и реализации хлебобулочных изделий незначительно в силу стабильности продукта и относительной неэластичности спроса (при изменении цены на хлеб спрос на него изменяется незначительно). ОАО «Уфимский хлеб» устойчиво удерживает свои позиции за счет расширения ассортимента, улучшения качества продукции, более гибкой ценовой политики. Что касается ассортимента, то наиболее перспективным является выпуск хлеба и булочных изделий с добавлением отрубей, различных витаминизированных и иных добавок, хлеба ржаных и ржано-пшеничных сортов, расширения ассортимента нарезной продукции.

ОАО «Уфимский хлеб» занимает устойчивые позиции на хлебном рынке города Уфы и Республики Башкортостан. Основными конкурентами Общества являются ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход», ОАО «Уфимский хлебозавод № 7». Исходя из собственных маркетинговых исследований доля рынка, занимаемая ОАО «Уфимский хлеб», составляет около 20%.

Участники рынка значительно расширяют ассортимент хлебобулочных изделий, стремятся производить качественную продукцию и при этом быть «ближе» к покупателю. Так, крупные магазины озаботились собственным хлебобулочным производством на базе мини-пекарен. Среди супермаркетов и гипермаркетов, под брендом которых можно приобрести хлебобулочные изделия,

наибольшей популярностью в Уфе пользуется «Ашан». При этом мужчины чаще, чем женщины, отдают предпочтение пекарням этого гипермаркета. Следующий бренд которому дали предпочтение большая часть опрошенных, производится гипермаркетом «О'Кей». На третьем месте по привлекательности изделий собственного производства находится супермаркет «Перекресток» (18%) и «Лента» (29%). Замыкает тройку лидеров гипермаркет «Карусель» (11%).

Малые пекарни имеют свои специфические особенности:

- нацелены на небольшую долю покупателей, поэтому могут ориентировать свое производство на конкретный сегмент рынка, в конкретном (любом) районе города;
- мобильны, то есть в любой момент возможна переориентация на другой сегмент покупателей, а также на другой вид (виды) производимой продукции;
- в большинстве своем специализируются на каком – либо одном, технологически упрощенном и ускоренном виде производства: выпечке и реализации хлеба одного сорта или хлебобулочных изделий (булочки, коржи, батоны и т.д.).

На данный момент рынок разделен на два сегмента: хлебобулочные изделия массового спроса, которые составляют основную часть ассортимента производителей хлебобулочных изделий, и нетрадиционные хлебобулочные изделия (низкокалорийный хлеб, различные виды хлеба с добавками и выпечка из слоеного теста).

В целом отмечается чрезвычайно высокий спрос на традиционные хлебобулочные изделия. Преимущественно такую продукцию приобретают женщины и представители молодежи (18–24 лет).

Цена в настоящее время не является главным фактором при покупке хлебобулочных изделий. Основными причинами покупки традиционных хлебобулочных изделий остаются привлекательность вкуса и сформированная привычка потребления. Стоит отметить, что приобретение хлебобулочных изделий потребителями обеих столиц в возрасте 25–34 лет связано с привычной практикой, тогда как покупатели старшего поколения при покупке опираются на

собственные вкусовые пристрастия. Интересно, что для таких потребителей цена продукта и приверженность остальных членов семьи к определенному виду хлеба не являются доминирующим стимулом, который подтолкнул бы их на покупку. Основная причина покупки нетрадиционных видов хлебобулочных изделий – это, конечно же, вкусовые предпочтения. Кроме того, среди опрошенных бытует мнение о пользе употребления в пищу данного вида изделий.

Ценовая конкуренция на хлебном рынке достаточно напряженная за счет большого количества мелких пекарен, предлагающих продукцию сомнительного качества по низким ценам. Но ОАО «Уфимский хлеб» устойчиво удерживает свои позиции за счет расширения ассортимента, постоянного улучшения качества продукции, за счет проведения различных акций и мероприятий по продвижению выпускаемой продукции, участия в выставках, привлечения новых покупателей и т.д.

Продукция ОАО «Уфимский хлеб» широко представлена в крупных торговых точках нашего города – «Пятерочка», «Байрам», «Сабантуй», «Матрица», «Полушка», «Магнит», «Окей», «Монетка», «Ярмарка», «Метро», «Ашан» и др. Постоянно ведется интенсивная работа по привлечению новых покупателей и расширению ассортимента хлебобулочных изделий. Также предприятие является надежным поставщиком хлеба и хлебобулочных изделий для предприятий образования и здравоохранения города Уфы.

Вся вырабатываемая продукция на ОАО «Уфимский хлеб» проходит лабораторные исследования (Центр гигиены и эпидемиологии), анализ качества (Центр госсанэпиднадзора), экспертизу и сертификацию (ООО «Башсерт», Центр сертификации и экспертизы). ОАО «Уфимский хлебозавод №7» является членом Союза пекарей России, членом Ассоциации автоматической идентификации «Юнискан», постоянным абонентом с ГОСНИИХП на информационное и методическое обеспечение.

ОАО «Уфимский хлеб» в отчетном году получило множество наград престижных выставок и агропромышленных форумов, что говорит о высоком качестве продукции. Выставки, в которых предприятие принимало участие и

награды, присужденные предприятию в 2013 году: благодарственное письмо Администрации городского округа г.Уфа РБ; Девятая городская выставка «УфаПромЭкспо-2013»: диплом II степени; Международный смотр качества кондитерских изделий г.Москва: диплом I степени к золотой медали «За высокое качество продукции»; Всероссийский конкурс «Лучший хлеб России 2013 г.»: малый кубок 3 степени за хлеб «Темле»; конкурс «100 лучших товаров Башкортостана»: батончик Горчичный, батончик Тигровый, хлеб «Юлаевский», хлеб «Черниковский», Агропромышленная выставка «Золотая осень»: за высокое качество продукции диплом и золотая медаль хлеб «Черниковский» новый, хлеб «Крестьянский», хлеб пшеничный 1 с, хлеб «Темле», хлеб «Богатырский», хлеб из цельнозерновой ржаной муки; Всероссийский конкурс «100 лучших товаров России»: лауреаты батончик «Горчичный», хлеб «Черниковский» новый, дипломанты батончик «Тигровый», хлеб «Юлаевский»; Выставка «БашПродЭкспо. Упаковка-2013»: диплом I степени к золотой медали «За высокое качество продукции» в конкурсе «Лучший продукт выставки» хлеб «Крестьянский», хлеб «Кармаскалинский».

Перспективы развития предприятия

Основными направлениями развития Общества на ближайшую перспективу являются:

- увеличение объемов производства,
- разработка и продвижение новых изделий и ассортиментных групп,
- улучшение качества выпускаемой продукции,
- повышение конкурентоспособности предприятия,
- сохранение финансовой устойчивости,
- эффективное управление имеющимися ресурсами,
- сокращение издержек, оптимизация затрат,
- ввод в действие новых производственных мощностей,
- обновление и модернизация оборудования,
- обновление и расширение автомобильного парка,
- проведение ремонтов зданий и сооружений,

- улучшение условий труда.

2.2 Обзор рынка хлебопекарного оборудования и хлебобулочной продукции

Главная цель обеспечения продовольственной безопасности России – стремление государства за счет имеющихся ресурсов гарантировать населению страны и каждому гражданину продовольствие по медицинским требованиям.

Продовольственная безопасность России, например, по зерну – сырью, из которого в конечном итоге производят хлеб и хлебобулочные изделия, как считают специалисты, обеспечена с запасом. Так в 2016 году был собран урожай в 91 млн. тонн, при этом общее потребление населением России зерна в год составляет 32 млн. тонн. Проблема здесь в том, что само производство хлеба и хлебобулочных изделий в нашей стране все больше и больше происходит на зарубежном оборудовании.

Эксперты информационного агентства Credinform, изучив рынок промышленно-хлебопекарного оборудования, кроме печей (далее хлебопекарное оборудование), рассчитали, что в 2016 году импортные поставки данной категории в денежном выражении превысили объем 2015 года более чем в 1,3 раза и достигли почти 4 млрд. рублей. Если сравнивать объемы ввезенного зарубежного и произведенного российского хлебопекарного оборудования, то по результатам прошлого года соотношение будет выглядеть следующим образом: 84,19% доля импортного оборудования и 15,81% доля произведенного в России.

Наибольший объем поставок хлебопекарного оборудования в Россию в стоимостном выражении по итогам 2016 года пришелся на Италию. Доля данной страны отмечена на уровне 13,55%. Вторую и третью позиции заняли Литва (12,07%) и Германия (9,70%). Суммарная доля тройки лидеров в стоимостном выражении равна 35,32% [25].

Динамика долевой структуры стран-поставщиков хлебопекарного оборудования в Россию в стоимостном выражении в 2016 г., представлено на рисунке 1

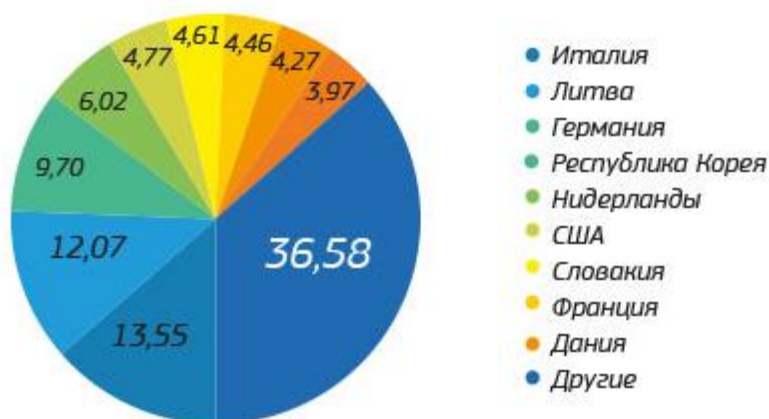


Рисунок 1 - Долевая структура стран-поставщиков хлебопекарного оборудования в Россию в стоимостном выражении в 2016 г.,

География поставок в Россию хлебопекарного оборудования в натуральном выражении отличается кардинальным образом. Крупнейшими поставщиками в 2016 году отмечены Китай (35,80% от всего объема поставок аналогичного оборудования), Литва (25,82%) и Италия (11,14%). Их суммарная доля составила 72,76%. Такое различие объясняется ценовой политикой, так как стоимость оборудования из Китая существенным образом ниже, чем из Италии.

В первую тройку импортной продукции в стоимостном выражении по итогам 2016 года входят: линия по производству и упаковке печенья – 16,00% от всего объема поставленного хлебопекарного оборудования, тестомесильная машина – 11,40% и тестоделительная машина – 2,99%

Крупнейшими поставщиками оборудования хлебопекарного в Россию в 2016 г. по стоимостному выражению явились сами производители: Orion Corporation (Республика Корея); AT-Engineering Spol. S.R.O. (Словакия); Reading Bakery Systems (США); Diosna Dierks & Sohne GMBH (Германия); HAAS Meincke A/S (Дания) и другие.

Динамика долевой структуры импортных поставок хлебопекарного оборудования в Россию в стоимостном выражении в 2016 г., представлено на рисунке 2



Рисунок 2 – Долевая структура импортных поставок хлебопекарного оборудования в Россию в стоимостном выражении в 2016 г.,

Следует также отметить, что Россия осуществляет экспортные поставки хлебопекарного оборудования за рубеж. Так в 2016 году в денежном выражении наибольшие объемы были поставлены в Грецию (32,65%), Италию (16,83 %) и Украину (16,81%).

География стран-получателей хлебопекарного оборудования в натуральном выражении из России в 2016 году выглядит несколько иначе. Наибольшая доля принадлежит Узбекистану (34,74%), вторую и третью позицию занимает Украина и Таджикистан с долями 16,49% и 6,67% соответственно.

Крупнейшими поставщиками оборудования хлебопекарного из России в 2016 году были ООО «Чипита Санкт-Петербург» (Санкт-Петербург); ЗАО «НПП фирма «Восход» (Саратов); ООО «Ист Болт Рус» (Москва), ОАО «Шебекинский машиностроительный завод» (Белгородская обл.); ООО «Ролл-Лайн» (Санкт-Петербург) и др.

В 2016 году за рубеж было поставлено следующее оборудование: тестомесильная, хлеборезательная, тестоделительная и формовочная машины,

тестоокруглитель, тестозакаточная установка, пресс для теста, миксер планетарный и пр. Данное оборудование было изготовлено на предприятиях ОАО «Пензмаш» (Пенза); ЗАО «НПП фирма «Восход» (Саратов); ООО «Профессиональное кухонное оборудование «Атеси» (Московская обл.); ООО ПТП «Станкостроитель» (Республика Марий Эл); ОАО «Шебекинский машиностроительный завод» (Белгородская обл.) и др.

Из выше сказанного видно, что на российском рынке представлено как зарубежное, так и отечественное хлебопекарное оборудование. Конечно, успех в производстве хлеба и хлебобулочных изделий во многом зависит от правильного выбора профессионального оснащения. Качественное надежное оборудование позволит максимально автоматизировать производство, облегчить работу персонала, ускорить процесс выполнения заказов и т. п. Стоит отметить, что отечественное оборудование на сегодня уже не уступает зарубежным аналогам ни по качеству, ни по надежности. При этом эксперты рекомендуют обращаться к надежным компаниям, известным на рынке и предлагающим комплексный пакет услуг: от проектирования до гарантийного, послегарантийного ремонта и технологического сопровождения [25].

В последние годы отечественный рынок хлебобулочной продукции, производимой традиционным массовым – заводским – способом, начинает сокращаться. Этому способствует демографический спад, неудовлетворенность качеством производимой продукции и переключение потребителей на более дорогую, к которым возможно отнести замороженную хлебобулочную продукцию, или альтернативную продукцию небольших производителей. На данный момент высокие темпы роста наблюдаются на рынке замороженных хлебобулочных изделий. Так, по оценкам экспертов [16], в России доля рынка данной продукции занимает не более 10-15% на рынке хлебобулочной продукции в натуральном выражении, в то время как на Западе его доля достигает 80-90%. По прогнозам экспертов, в России темпы роста этого рынка могут достичь 25-30% в год. Одним из основных факторов, определяющих рост рынка замороженной хлебобулочной продукции, является смещение потребительских предпочтений в

сторону «свежей выпечки», несмотря на то что замороженный хлеб выпускается на массовом производстве и требует последующей «доготовки» в местах продаж. В исследовании компании First Market Group приведены результаты исследования регионального рынка хлебобулочной продукции – черного, белого и серого хлеба – на территории города Уфы (Республика Башкирия). В опросе, который проводился в торговых центрах, принимали участие 300 жителей города. Респонденты отбирались методом котируемого отбора, в строгом соответствии социально-демографической структуре города.

Среди уфимских производителей на долю хлебозаводов приходится 80% рынка в натуральном выражении, остальные 20% делят между собой порядка 30 мини-пекарен.

Согласно результатам опроса, 41,18% потребителей покупают хлебобулочные изделия регулярно, а 8,5% – периодически. Вообще не потребляют эту продукцию 26,14% респондентов.

Динамика частоты покупок хлебобулочных изделий, % от числа опрошенных представлена на рисунке 3

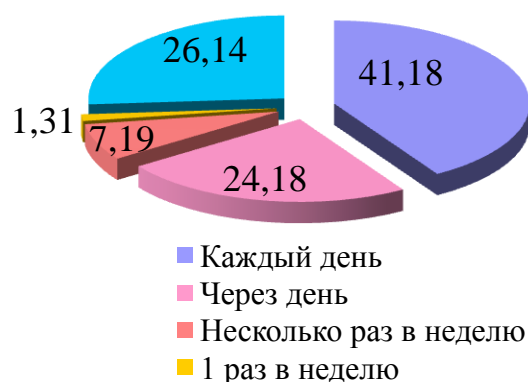


Рисунок 3 – Частота покупок хлебобулочных изделий, % от числа опрошенных

Распределение наиболее востребованных марок хлебобулочных изделий заводского производства по уфимским производителям представлено в таблице 1

Таблица 1- Наиболее востребованные марки хлебобулочных изделий

Производители	Наиболее покупаемые марки
ОАО «Уфимский хлебозавод №7»	Дарницкий Пшеничный формовой
ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»	Уныш Пшеничный «Новинка»
ОАО «Уфимский хлеб»	Пшеничный Черниковский

Половина потребителей (50,7%) покупают хлебобулочные изделия в местах приобретения остальных продуктов питания, исходя из фактора «удобство». На ценовой фактор при выборе места покупки ориентируются 31,7% респондентов, выбирая магазины с более низкими ценами на данную продукцию, а признаком «свежесть продукции» руководствуются 17,6% потребителей.

Оценивая критерии выбора хлеба потребителями, можно отметить, что уфимцы менее чувствительны к цене, что стимулирует производителей фокусироваться на качественных характеристиках при производстве и дистрибьюции хлебобулочной продукции. Производство продукции с наиболее значимыми для потребителей свойствами продукта – свежесть, вкус и, как следствие, восприятие более высокого качества, – может обеспечить покрытие пока относительно свободной рыночной ниши – «пекарен у дома». При покупке продукции «пекарен у дома» потребитель получает более свежий хлеб, который воспринимается как более качественный, а также имеющий вкусовые характеристики, значительно превосходящие по потребительским свойствам продукцию, произведенную массовым «традиционным» способом. Мини-пекарни на данный момент предлагают выпеченный хлеб традиционным способом, так и продукцию глубокой заморозки.

Согласно результатам опроса, при предоставлении продукта со значимыми потребительскими свойствами на продукцию мини-пекарен переключатся более 83% респондентов. При этом 43,3% опрошенных высказали готовность перейти

на эту продукцию в случае удобного месторасположения торговой точки. При условии свежести продукции и высоких вкусовых характеристик, готовы переключится 39,7% респондентов.

Стоит отметить, что в случае перехода потребителей на хлебобулочные изделия мини-пекарен может возникнуть ценовая чувствительность к этому продукту, так как продукция глубокой заморозки, требующая последующей «доготовки» в месте продажи, отличается более высокой ценой. Так, средний вес продукта глубокой заморозки выпекаемый в мини-пекарне – без учета булочек, круассанов – составляет 176,25 грамма при средней цене 29,75 рубля, то есть 17 копеек за один грамм.

Для сравнения: средний вес хлеба заводского производства составляет 671,25 грамма при средней цене 17,37 рубля – 2 копейки за один грамм.

В заключение приведем основные результаты проведенного исследования:

- тенденции сокращения рынка хлебобулочных изделий, производимых традиционным массовым – заводским способом, сохраняются на региональном рынке, который на 95% контролируется местными производителями;

- большинство потребителей приобретают хлебобулочные изделия с периодичностью один – два дня при средней разовой закупке 600-1000 грамм хлебобулочных изделий;

- большинство потребителей предпочитают приобретать хлебобулочные изделия в непосредственной близости от места жительства;

- более половины потребителей удовлетворены качеством хлебобулочной продукции, остальных не удовлетворяет свежесть и вкусовые характеристики;

- при выборе продукта, наиболее значимыми факторами являются свежесть, качество и вкус хлебобулочных изделий.

Учитывая прогнозируемые темпы роста рынка, а так же выявленные предпочтения потребителей возможно предположить что со временем российский рынок хлебобулочных изделий приблизиться к европейским показателям и достигнет значительного перевеса в пользу продукции глубокой заморозки [26].

2.3 Оценка имущественного состояния и структуры капитала предприятия

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия. Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности. По этому признаку все активы подразделяются на долгосрочные (основной капитал) и текущие (оборотные) активы. Размещение средств предприятия имеет большое значение. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и сфере обращения, в денежной и материальной форме, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия. Поэтому в процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку. В Приложении Б приведены, данные актива баланса компании ОАО «Уфимский хлеб» за период 31.12.2014-31.12.2016 гг.

Из данных Приложения Б и рисунке 4 следует, что в анализируемом периоде произошло сокращение валюты баланса на 23740 тыс. руб. или на 10,7%. Данное уменьшение валюты бухгалтерского баланса говорит о некотором сокращении хозяйственного оборота предприятия, который в больше степени связан с уменьшением остаточной стоимости основных средств.

Динамика изменение общей суммы активов предприятия за 2014-2016г.г. представлено на рисунке 4

Уменьшение активов в составе баланса произошло за счет сокращения суммы внеоборотных активов на 16719 тыс. руб. и оборотных активов на 7021 тыс. руб. (рисунок 5).

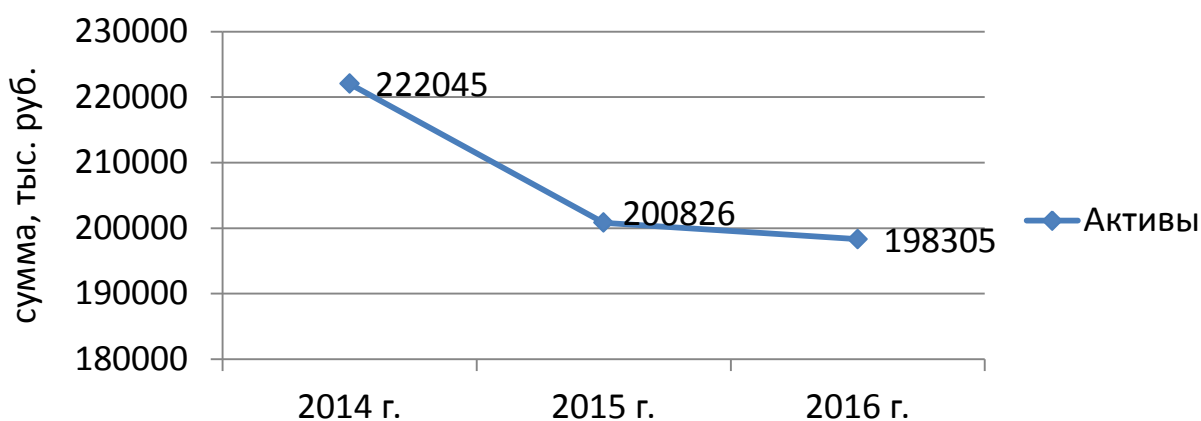


Рисунок 4 - Изменение общей суммы активов предприятия

Уменьшение активов в составе баланса произошло за счет сокращения суммы внеоборотных активов на 16719 тыс. руб. и оборотных активов на 7021 тыс. руб. (рисунок 5).

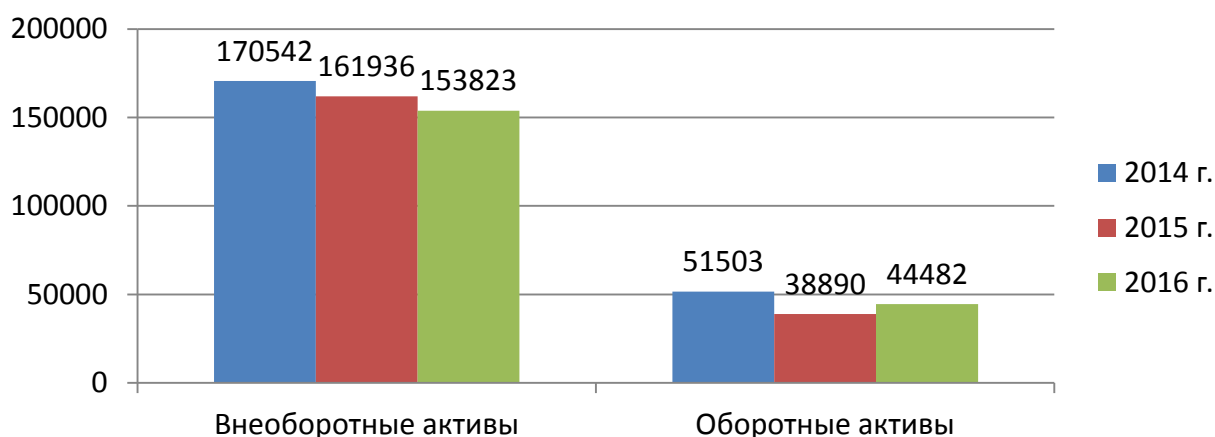


Рисунок 5- Динамика статей актива баланса ОАО «Уфимский хлеб»

Максимальное значение удельного веса внеоборотных активов приходится на конец 2015 г. (80,63%). Наибольшее влияние на сокращение внеоборотных активов оказали следующие статьи:

Основные средства предприятия в 2016 г. По сравнению с 2014 г. Уменьшились на 16884 тыс.руб., что говорит о сокращении производственных мощностей предприятия, позволяющих увеличить производство продукции в будущем.

Прочие внеоборотные активы за анализируемый период выросли на 174 тыс. руб, что положительно сказывается на балансе.

Отложенные налоговые активы возросли на 8 тыс.руб., и составили 65 тыс.руб., удельный вес в валюте баланса увеличился на 0,01 % и составил 0,03%. В течение всего анализируемого периода значения статьи неоднозначны, характеризующиеся то сокращением, то увеличением. На конец 2016 г. Наблюдается тенденция роста данной статьи, что позволяет в отчетном году сократить налоговые платежи организации (рисунок 6).

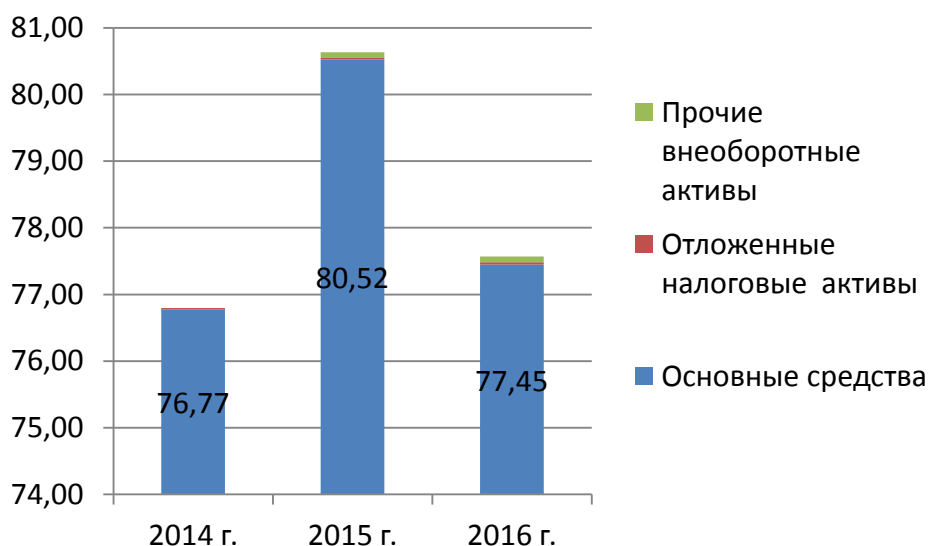


Рисунок 6- Динамика структуры внеоборотных активов ОАО «Уфимский хлеб»

В целом динамика доли внеоборотных активов в составе имущества предприятия, в течение анализируемого периода, существенно не изменялась. Резкий рост доли основных средств до 80,63% наблюдался в 2015 г., что связано со значительным сокращением доли запасов в составе активов предприятия.

Оборотные активы сократились менее значительно, чем внеоборотные. В целом их уменьшение на конец 2016 года составило – 13,63 %. В суммовом выражении уменьшение составило 7021 тыс. рублей по отношению к началу анализируемого периода. Максимальное значение показателя наблюдается на конец 2014 г.

Уменьшение оборотных активов является отрицательным явлением, которое свидетельствует о снижении деловой активности организации (рисунок 7).



Рисунок 7- Динамика структуры оборотных активов ОАО «Уфимский хлеб»

Запасы в анализируемом периоде уменьшились на 12531 тыс. рублей, удельный вес в валюте баланса снизился на 5,19%. Максимальное значения данной статьи приходится на конец 2014 года и составляет 20868 тыс.руб., после этого периода наблюдается снижение суммы. Уменьшение данной статьи можно оценивать как: повышение активности предприятия, т.к. уменьшение запасов приводят к увеличению оборачиваемости оборотного капитала, сокращению складских расходов, что является положительным для предприятия.

По статье «Денежные средства и денежные эквиваленты» в анализируемом периоде произошло уменьшение на 199 тыс.руб. Но динамика была нестабильна. В 2015 г. Наблюдается увеличение денежных средств предприятия на 73 тыс. руб. К концу 2016 г. Значение показателя снизилось на 272 тыс. руб. Максимальные значения по статье «Денежные средства и денежные эквиваленты» приходятся на конец 2015 г. (504 тыс.руб.). Удельный вес денежных средств в валюте баланса уменьшился на 0,08%. Уменьшение денежных средств является отрицательным моментом в деятельности предприятия, что свидетельствует о снижении его деловой активности.

Дебиторская задолженность покупателей выросла на 5897 тыс.руб. по сравнению с началом анализируемого периода и составила на конец периода 35701 тыс.руб.(18,00%). Однако динамика была нестабильна. На 31.12.2015 по сравнению с 2014-ым годом наблюдается уменьшение показателя на 12%. На 31.12.2016 г. По сравнению с 2015 г. Наблюдается увеличение ДЗ на 36,2%. В течение всего анализируемого периода видна тенденция роста данной статьи, что является отрицательным моментом в деятельности предприятия, и свидетельствует об росте задолженности денежных средств дебиторами.

Если в активе баланса отражаются средства предприятия, то в пассиве – источники их образования. Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заемный. По продолжительности использования различают долгосрочный и краткосрочный капитал.

Данные приведенные в Приложении Б и графически представленные на рис. 6, позволяют оценить изменения в структуре пассива баланса. Наибольший удельный вес в источниках имущества занимают краткосрочные обязательства, доля которых за период исследования сократилась с 56,02% до 37,66%. Большое влияние на уменьшение данной статьи оказало сокращение краткосрочных займов на 71,69%, а кредиторской задолженности на 1,27% по сравнению с началом анализируемого периода. Это явление можно оценить с положительной точки зрения, т.к. финансовое состояние предприятия улучшается, в то же время сокращение доли кредиторской задолженности говорит о снижении ее использования для финансирования хозяйственной деятельности.

Сумма по капиталу и резервам на протяжении анализируемого периода имела тенденцию к увеличению и в 2016 году составила 60494 тыс. руб. или 30,51% от общей величины источников финансирования имущества. Следует также отметить, что уставный капитал в течение всего периода не изменялся, также как и резервный, их доля является незначительной в источниках имущества предприятия и не влияет на финансовую безопасность предприятия.

Благоприятным является увеличение в структуре собственного капитала доли нераспределенной прибыли. По сравнению с 2014 и 2015 годом, доля нераспределенной прибыли в 2016 году, выросла и наконец, отчетного 2016 года ее рост составил 8,8%. Такие изменения свидетельствуют об эффективной работе предприятия, так же о наличии средств для расширения деятельности предприятия.

Динамика статей пассива баланса (рисунок 8)

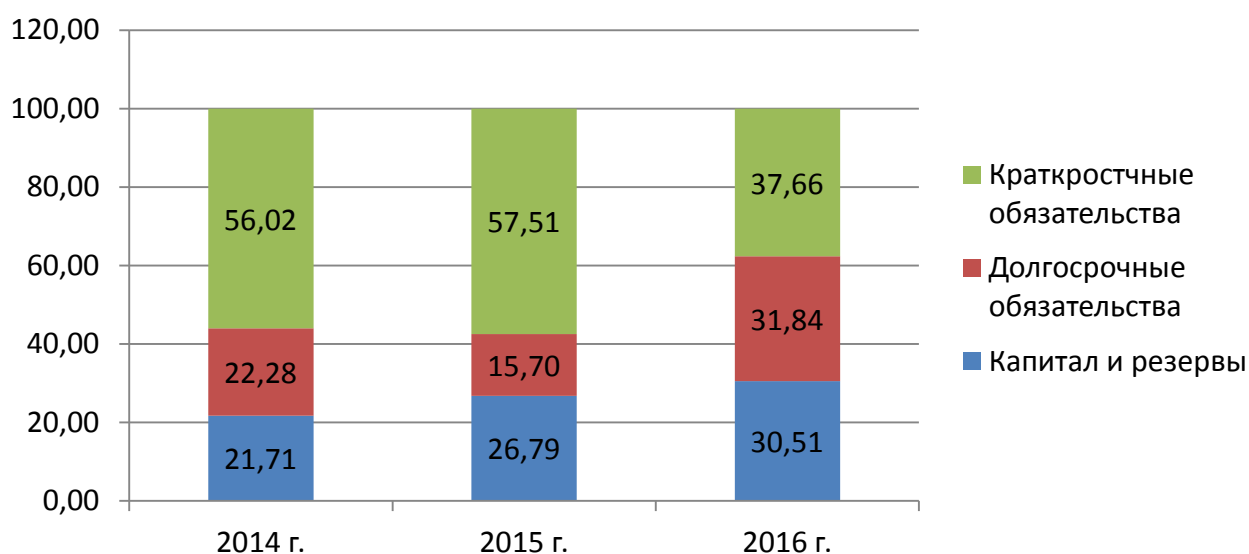


Рисунок 8- Динамика статей пассива баланса ОАО «Уфимский хлеб»

За анализируемый период долгосрочные обязательства выросли на 13673 тыс.руб. (на 9,56%). Увеличение ДО произошло за счет изменения следующих статей:

- «Заемные средства» на 31.12.2016 г. Увеличились. Увеличение составило 13954 тыс.руб. (на 30,6%) по сравнению с началом периода. Стоит отметить, что в 2015 г. Сумма займов сократилась, тогда как в 2016 г. Вновь выросла.

- удельный вес отложенных налоговых обязательств в валюте баланса увеличился на 0,07 п.п., но на конец анализируемого периода уменьшение составило 281 тыс.руб., что является положительным моментом, ведущим к сокращению налоговых платежей в будущем.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод: на конец анализируемого периода валюта баланса сократилась, что может указывать на

уменьшение хозяйственного оборота. Изменение статей, дающие положительную оценку баланса предприятия следующие: капитал и резервы увеличились на 25,5%, заемные средства сократились на 20,7%.

2.4 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности

Для анализа финансовой устойчивости предприятия определим тип финансовой устойчивости и проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости.

Типы финансовой устойчивости анализируемого предприятия представлены в таблице 2

Таблица 2 – Анализ типов финансовой устойчивости

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение, (+,-)
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Собственные оборотные средства	-122 341	-108 136	-93 329	29 012
Собственные и долгосрочные источники финансирования запасов	-72 876	-76 602	-30 191	42 685
Общая величина основных источников формирования запасов	51 503	38 890	44 482	-7 021
Запасы	20 868	11 993	8 337	-12 531
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-143 209	-120 129	-101 666	41 543
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	-93 744	-88 595	-38 528	55 216
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов	30 635	26 897	36 145	5 510
Тип финансовой устойчивости	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	

На начало периода 2014 г., предприятию присваивается 3 тип – неустойчивое финансовое положение, запасы формируются лишь за счет всех источников покрытия. Собственный капитал меньше внеоборотных активов на 122341 тыс. рублей, поэтому на конец 2014 г. Наблюдается недостаток

собственных оборотных средств. Долгосрочные обязательства также не позволяют покрыть общую величину запасов.

В анализируемом периоде наблюдается рост собственного капитала на 12293 тыс. руб., по отношению к началу периода, внеоборотные активы сократились на 16719 тыс.руб. Краткосрочные заемные средства уменьшились на 51973 тыс. руб., что является положительным, запасы уменьшились на 12531 тыс.руб., что так же дает положительную оценку. Положительным является увеличение долгосрочных обязательств. Вышеизложенные изменения позволили сократить недостаток СОС. В течение всего анализируемого периода, предприятию присваивается 3 тип финансовой устойчивости – неустойчивое.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что предприятие не может выйти на позицию абсолютного финансового состояния, так как на начало анализируемого периода и на протяжении всего анализируемого периода, в компании присутствует недостаток собственных оборотных средств. Не смотря на незначительное увеличение СОС в анализируемом периоде, запасы превышали СОС на протяжении всего исследуемого периода.

Наиболее полно оценить финансовую устойчивость позволяют коэффициенты финансовой устойчивости, представленные в таблице 3.

Согласно приложению, коэффициент автономии организации на начало анализируемого периода составляет 0,22, что не соответствует нормативу $> 0,5$. На конец анализируемого периода наблюдается рост коэффициента. На конец периода данный коэффициент составил 0,31, таким образом, источники финансирования предприятия на 31% сформированы из собственных средств, т.е. предприятие не достаточно независимо от внешних кредиторов. Нормативное значение: $K_a \geq 0,5$, что не соответствует нашему значению.

Таблица 3 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Показатели	Нормативное значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение (+,-)		
					2015г. К 2014г.	2016г. К 2015г.	2016г. К 2014г.
Коэффициент автономии	>0,5	0,22	0,27	0,31	0,05	0,04	0,09
Коэффициент финансовой зависимости	<0,5	0,78	0,73	0,69	-0,05	-0,04	-0,09
Коэффициент финансовой устойчивости	>0,7	0,44	0,42	0,62	-0,01	0,20	0,18
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	≥ 1	0,28	0,37	0,44	0,09	0,07	0,16
Коэффициент маневренности собственного капитала	[0,2÷0,5]	-2,54	-2,01	-1,54	0,53	0,47	1,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	-2,38	-2,78	-2,10	-0,41	0,68	0,28
Коэффициент финансового риска	<0,7	3,61	2,73	2,28	-0,87	-0,45	-1,33

Коэффициент заемного капитала в течение анализируемого периода имел тенденцию к сокращению. На начало периода он составляет 0,78, т.е. 78 % всех активов формировались за счет привлеченных средств. На конец периода есть небольшое снижение на 0,09, т.е. за анализируемый период предприятие уменьшило сумму заемных средств на 9%.

Коэффициент финансовой устойчивости на начало анализируемого периода составляет 0,44, следовательно, 44% активов предприятия профинансированы за счёт собственного капитала и долгосрочных заёмных средств, на конец периода

произошло увеличение коэффициента на 0,18. Следовательно, организация в большей степени зависит от долгосрочных заёмных средств.

Коэффициент соотношения собственных и заемных источников в 2016 году показывает, что на 1 руб. заемных средств у предприятия имеется 0,44 руб. собственных. Причина – высокий уровень кредиторской задолженности предприятия.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать данными ресурсами. Анализируемая организация имеет отрицательные значения указанного коэффициента на весь анализируемый период, то есть большая часть собственных источников формирования имущества вложена во внеоборотные активы и в обороте не участвует. Все значения меньше норматива (от 20% до 50%), что является отрицательным моментом, и говорит о том, что компания не может гибко реагировать на изменение рыночных условий.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. В анализируемом периоде коэффициенты имеют отрицательные значения. Отсутствие собственного оборотного капитала, т.е. отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. Улучшение финансового положения предприятия невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. Нормативное значение $K_{осс} = 0.1 (>10\%)$

Коэффициент финансовой зависимости на начало отчётного периода равен 3,61, т.е. на 1 рубль собственного капитала привлечено 3,61 рубля заёмных средств. В анализируемом периоде произошло снижение данного показателя на 1,33. Норматив по данному коэффициенту $< 70\%$. По рассматриваемому предприятию все значения выше норматива, следовательно зависимость

предприятия от внешних источников финансирования находится на уровне выше оптимального.

Для оценки платежеспособности предприятия проведем анализ ликвидности баланса и рассчитаем коэффициенты (таблица 4).

Таблица 4 – Группировка активов и пассивов и оценка ликвидности баланса

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение, (+,-)
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
A ₁	431	504	232	-199
A ₂	29 804	26 221	35 701	5 897
A ₃	21 270	12 167	8 549	-12 721
A ₄	170 540	161 934	153 823	-16 717
П ₁	51 378	65 865	50 727	-651
П ₂	72 495	49 535	20 522	-51 973
П ₃	49 465	31 534	63 138	13 673
П ₄	48 707	53 892	63 918	15 211
A ₁ > П ₁	431<51378	504<65865	232<50727	-
A ₂ > П ₂	29804<72495	26221<49535	35701>20522	-
A ₃ > П ₃	21270<49465	12167<31534	8549<63138	-
A ₄ <П ₄	170540>48707	161934>53892	153823>63918	-

1) Согласно таблице, в 2014 г. Наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств на 50947 тыс.руб, это значит имеется платёжный недостаток: наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства. На конец 2016 года наиболее ликвидные активы сократились, что является отрицательной тенденцией, и величина платёжного недостатка практически не изменилась. По строке НСО на конец 2016 года произошло уменьшение на 651 тыс.руб. по отношению к 2014 г. На конец анализируемого периода наиболее срочные обязательства больше наиболее ликвидных активов, и на 31.12.2016 г. Платёжный недостаток составляет 50495 тыс. рублей, что является отрицательной динамикой, первое условие ликвидности не выполняется, соответственно организация не является платёжеспособной.

2) На начало анализируемого периода сумма быстро реализуемых активов меньше краткосрочных обязательств на 42691 тыс.руб., что является отрицательным явлением для предприятия. На 31.12.2016 г. Наблюдается

платёжный излишек в размере 15179 тыс. рублей. Второе условие ликвидности выполняется.

3) Медленно реализуемые активы (МРА) за анализируемый период уменьшились на 12721 тыс.руб. Долгосрочные пассивы (ДП) на конец периода выросли, и составили 63138 тыс.руб. На 31.12.2016 г. Медленно реализуемые активы меньше долгосрочных пассивов на 54589 тыс.руб., следовательно долгосрочные кредиты и займы, не покрываются запасами, долгосрочной дебиторской задолженностью и долгосрочными финансовыми вложениями, таким образом третье условие ликвидности не выполняется.

4) На начало анализируемого периода трудно реализуемые активы больше постоянных пассивов, т.е. внеоборотные активы, за вычетом долгосрочных финансовых вложений покрывают сумму собственного капитала и резервов предстоящих расходов и платежей. На конец анализируемого периода постоянные пассивы увеличились на 15211 тыс.руб. за счет увеличения капитала и резервов. Показатель трудно реализуемых активов на конец анализируемого периода сократился. На конец анализируемого периода трудно реализуемые активы больше постоянных пассивов, следовательно, четвертое условие ликвидности не выполняется.

Если одно из условий не выполняется, то абсолютная ликвидность баланса нарушается. В итоге из четырёх условий ликвидности баланса, по изучаемому предприятию выполняется только второе условие $БРА \geq КП$.

Вывод: проведенный анализ говорит о не ликвидности баланса и соответственно неплатёжеспособности предприятия. Организация должна принять меры по увеличению наиболее ликвидных активов и сокращению краткосрочной кредиторской задолженности.

Для оценки коэффициентов ликвидности обратимся к таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели ликвидности и платежеспособности

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение, (+,-)		
				2015г. К 2014г.	2016г. К 2015г.	2016г. К 2014г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,41	0,34	0,60	-0,08	0,26	0,18
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,24	0,23	0,50	-0,01	0,27	0,26
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Согласно таблицы 5, на начало анализируемого периода коэффициент абсолютной ликвидности составляет 0,00, т.е. краткосрочные обязательства не могут быть погашены имеющимися денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями организации, что не соответствует нормативу от 0,2 до 0,3. До конца года ситуация сохраняется.

По состоянию на конец 2014 г. Показатель коэффициента промежуточной ликвидности составляет 0,24, т.е. не соответствует нормативу $> 0,8$. В анализируемом периоде коэффициент увеличился на 0,26 и на конец 2016 г. Имеет значение 0,50, что также не соответствует норме $K > 0,8$. Следовательно, сумма краткосрочных обязательств не могут быть погашены имеющимися денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями, при условии своевременного проведения расчётов с дебиторами.

Изменение коэффициента текущей ликвидности в анализируемом периоде имеет значение +0,18, следовательно, в анализируемом периоде краткосрочная задолженность превышает оборотные активы на 60%. На конец анализируемого периода значение показателя 0,60 не соответствует нормативу, следовательно, краткосрочные обязательства не обеспечены оборотными активами.

Таким образом, все показатели ликвидности не соответствуют нормативам, что говорит о проблемах ликвидности предприятия. На конец анализируемого

периода наблюдается улучшение всех показателей, но они еще не достигают нормы, следовательно, финансовое состояние организации улучшилось по сравнению с началом анализируемого периода.

2.5 Анализ деловой активности предприятия

При проведении анализа деловой активности (оборачиваемости) предприятия используются коэффициенты оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости активов показывает, сколько раз за период «обернулся» рассматриваемый актив.

Рост коэффициента оборачиваемости в динамике свидетельствует о повышении эффективности использования имущества с точки зрения извлечения дохода (прибыли).

Расчет коэффициентов оборачиваемости и длительности одного оборота в днях представлен в таблице 6.

На начало анализируемого периода коэффициент оборачиваемости активов имеет значение 1,42, следовательно, с 1 рубля активов получено 1,42 рубля выручки. В анализируемом периоде произошло увеличение оборачиваемости активов. Весь период наблюдается динамичный рост показателя. Рост показателя свидетельствует о повышении эффективности использования активов в целом по предприятию.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 году по сравнению с 2014-ым увеличился на 12,37, длительность одного оборота составила 12 дней. Таким образом, в анализируемом периоде длительность одного оборота сократилась на 9 дней. Уменьшение длительности оборота является положительной тенденцией.

Таблица 6 – Значения коэффициентов деловой активности

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение, (+,-)		
				2015г. К 2014г.	2016г. К 2015г.	2016г. К 2014г.
Оборачиваемость активов, оборот	1,42	1,53	1,51	0,11	-0,03	0,08
Оборачиваемость оборотных активов, оборот	6,45	7,17	7,21	0,71	0,04	0,75
Период оборачиваемости оборотных активов, дни	57	51	51	-6	0	-6
Оборачиваемость запасов, оборот	17,19	19,72	29,55	2,53	9,84	12,37
Период оборачиваемости запасов, дни	21	19	12	-3	-6	-9
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборот	10,68	11,57	9,70	0,88	-1,86	-0,98
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	34	32	38	-3	6	3
Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборот	6,12	5,53	5,15	-0,59	-0,37	-0,96
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	60	66	71	6	5	11
Продолжительность операционного цикла, дни	55	50	50	-5	0	-5
Продолжительность финансового цикла, дни	-4	-16	-21	-12	-5	-17

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2016 году по сравнению с 2014-ым уменьшилась на 0,98. В анализируемом периоде наблюдается отрицательная тенденция роста продолжительности одного оборота дебиторской задолженности, что свидетельствует о несвоевременных расчетах с покупателями.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2016 году по сравнению с 2014-ым сократилась на 0,96, длительность одного оборота составила 71 дней.

Можно сделать вывод, что у ОАО «Уфимский хлеб» за исследуемый период оборачиваемость всех показателей предприятия, кроме дебиторской задолженности, растет. Явления, которые могли бы отрицательно повлиять на финансовую устойчивость предприятия, отсутствуют. В целом, деятельность предприятия эффективна, так как происходит рост оборачиваемости активов, чем больше этот коэффициент, тем интенсивней используются активы в деятельности организации.

2.6 Оценка величины прибыли за анализируемый период

Для анализа финансовых результатов ОАО «Уфимский хлеб» за 2014-2016 гг. проведем оценку величины прибыли за анализируемый период (Приложение В).

По данным приложения, в анализируемом периоде произошло уменьшение рост чистой прибыли предприятия на 2052 тыс.руб., за счет роста прочих расходов на 16913 тыс.руб. Уменьшение чистой прибыли говорит о снижении деловой активности организации. Так же в анализируемом периоде произошли следующие изменения:

- себестоимость продаж уменьшается, что связано с изменением объема продаж;

- валовая прибыль в анализируемом периоде имеет тенденцию сокращения. Уменьшение валовой прибыли, говорит о том, что происходит сокращением объема производимой продукции, уменьшение эффективности использования производственных фондов;

- прибыль от продаж в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 4836тыс. руб. или на 13,6%;

- прибыль (убыток) до налогообложения в анализируемом периоде уменьшилась. К концу периода по сравнению с началом показатель сократился на 1087 тыс.руб., темп прироста составил -8,61%;

- прочие доходы в анализируемом периоде динамично растут, к концу периода увеличение составило 3526 тыс. руб., темп прироста составил 17,4%. Это говорит о том, что доходы организации кроме основной деятельности растут и от прочих поступлений.

Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования организации ОАО «Уфимский хлеб». Фактором роста чистой прибыли явилось увеличение прибыли от реализации продукции за счет относительного снижения себестоимости. На протяжении всего анализируемого периода наблюдается уменьшение чистой прибыли, это отрицательный финансовый результат, характеризующий снижение доходов над расходами.

2.7 Анализ рентабельности предприятия

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль. То есть рентабельность – это относительный показатель прибыльности предприятия. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности и более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйственной деятельности. Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

Эффективность деятельности предприятия можно оценить, проследив показатели и динамику рентабельности, представленных в таблице 6.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в ОАО «Уфимский хлеб» рентабельность продаж имеет достаточно высокий уровень прибыли с каждого рубля продаж. В анализируемом периоде данный показатель вырос на 2,22% , т.е. с каждого рубля продаж на 2,22 копеек больше, чем в 2014 году. Подробнее о показателях рентабельности предприятия указано в таблице 7.

Таблица 7 – Сводная таблица показателей рентабельности предприятия,

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение		
				2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	2016г. к 2014г.
Рентабельность продаж	11,22	10,16	13,44	-1,06	3,28	2,22
Рентабельность продукции						
Рентабельность активов	4,23	3,38	3,70	-0,86	0,33	-0,53
Рентабельность оборотных активов	19,23	15,79	17,72	-3,44	1,93	-1,51
Рентабельность собственного капитала	21,17	13,99	12,92	-7,17	-1,07	-8,24

Рентабельность основной деятельности характеризует, сколько прибыли приходится на 1 рубль затрат основной деятельности. Из таблицы видно, что в 2016 г. данный показатель имеет тенденцию к росту. Однако в целом анализируемом периоде он вырос на 2,89%, т.е. в 2016 году на 1 рубль затрат было получено на 2,89 копеек больше прибыли, чем в 2014 году.

Рентабельность активов позволяет оценивать результаты основной деятельности предприятия. В анализируемом периоде наблюдается сокращение данного показателя в связи с уменьшением чистой прибыли организации.

Рентабельность собственного капитала показывает отдачу на инвестиции акционеров с точки зрения учетной прибыли. Исходя из данных таблицы 6, в анализируемом периоде данный показатель значительно уменьшился.

Проведенный анализ рентабельности предприятия свидетельствует о стабильности производства. При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому внимания этому внешнему фактору следует уделять меньше, чем внутренним: увеличению

объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств. Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы: при снижении рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов;

отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала;

Следует заметить, что нельзя отвлеченно рассматривать влияние отдельных факторов, так как на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов:

уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников;

степень использования производственных ресурсов;

объем, качество и структура продукции;

затраты на производство и себестоимость изделий;

прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Наибольшее внимание надо уделить последнему пункту, а точнее, направлению использования прибыли, которое определяются предприятием самостоятельно. Прибыль может быть направлена на отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления и фондов потребления, отвлечения на благотворительные и другие цели, с целью расширения деятельности организации за счет собственных источников финансирования. Но существует и другая альтернатива – свои собственные средства вложить в ценные бумаги других крупных компаний, например, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление и через определенное время получить доход и вложить в свое.

2.8. Оценка вероятности банкротства

Для определения признаков банкротства предприятия используем метод Однокритериальной двухфакторной модели оценки вероятности банкротства предприятия.

$$Z = -0.3877 - 1.0736 * K_{т.л.} + 0,0579 * K_{о/б} \quad (1)$$

где Z – вероятность банкротства;

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{о/б}$ – отношение заемных средств (обязательств) к валюте баланса.

$$Z = -0.3877 - 1.0736 * 1,506 + 0.0579 * 0,0064 = -2$$

При $Z = 0$ вероятность банкротства составляет 50 %;

при $Z < 0$ – вероятность банкротства менее 50 %;

при $Z > 0$ – вероятность банкротства более 50 %, и она возрастает с увеличением Z .

Таким образом $Z < 0$ – вероятность банкротства менее 50 %.

Двухфакторная модель вероятности банкротства не отражает такие стороны финансового состояния предприятия, как оборачиваемость активов, рентабельность, темпы изменения выручки от реализации и прочие. Точность прогнозирования увеличивается, если во внимание принимается большее количество факторов, отражающих финансовое состояние предприятия. К такой модели следует отнести оценку вероятности несостоятельности предприятия на основе Z -счет Альтмана или индекса кредитоспособности. Эта модель является наиболее известным и популярным среди прочих методов.

$$Z = 1.2 * K_1 + 1,4 * K_2 + 3,3 * K_3 + 0,6 * K_4 + 1 * K_5 \quad (2)$$

$$Z = 1.2 * 0.5 + 1.4 * 0.3 + 3.3 * 0.42 + 0.6 * 0.69 + 1 * 0.3 = 3,12$$

где K_1 – доля оборотного капитала в активах предприятия, рассчитывается как отношение оборотного капитала (форма 1 стр. 1200) к общей сумме активов (форм 1 стр. 1600);

K_2 – рентабельность активов предприятия по нераспределенной прибыли, рассчитывается, как отношение суммы нераспределенной прибыли прошлых лет (форма 1 стр. 1370) и нераспределенной прибыли отчетного периода (форма 1 стр. 1370) к общей сумме активов (форма 1 стр. 1600);

K_3 – рентабельность активов предприятия исчисленная по балансовой прибыли предприятия до вычета налогов, рассчитывается, как отношение

величины балансовой прибыли (форма 2 стр. 2200) к общей сумме активов (форм 1 стр. 1600);

К4 – коэффициент покрытия рыночной стоимости собственного капитала (стоимости привилегированных и обычных акций), то есть отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций (форма 1 стр. 1310) к сумме долгосрочных обязательств (форма.1.стр.1400) и краткосрочных обязательств (форма 1 стр.1500);

К5 – отдача всех активов, т. е. отношение объема выручки (форма 2 стр. 2110) к общей сумме активов (форм 1 стр. 1600).

Количественный счет баллов и вероятность банкротства могут быть представлены в следующем виде:

1,8 баллов и менее – вероятность банкротства очень высокая;

1,81–2,765 баллов – вероятность банкротства высокая;

2,765–2,99 баллов – вероятность банкротства возможно;

2,99 и выше баллов – вероятность банкротства маловероятно.

Методика утвержденная Постановлением Правительства РФ №498 от 20 мая 1994 г. «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», в соответствии с которым определяются следующие три финансовых коэффициента:

1. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{л.т.} = OA/KO = 78959/52410 = 1,5 \quad (3)$$

Нормативное значение от 1 до 2, полученное значение соответствует нормативу.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$KOCC = (СК - BA)/OA = -0,12 \quad (4)$$

что не соответствует нормативу $\geq 0,1$

Если коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами имеют значения, соответствующие нормативным (рекомендуемым), структура баланса признается удовлетворительной. По нашему предприятию коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативу, КОСС не соответствует. При данных обстоятельствах финансовое состояние

предприятия имеет способность утраты платежеспособности, рассчитаем коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности:

$$K_3^{\text{утраты}} = \frac{K_1^{\text{конец периода}} + \frac{3}{T} * (K_1^{\text{конец периода}} - K_1^{\text{начало периода}})}{K_1^{\text{норм}}} \quad (5)$$

где 3 – период утраты платежеспособности в месяцах.

T – продолжительность отчетного периода.

$$K_{\text{утраты}} = 1,568/2 = 0,784 \leq 1$$

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Выводы по разделу два

Во втором разделе выпускной квалификационной работы была представлена характеристика объекта исследования ОАО «Уфимский хлеб» и анализ его деятельности. Проведен анализ основных показателей эффективности деятельности ОАО «Уфимский хлеб»: рассмотрена основная хозяйственная деятельность предприятия на основе устава предприятия; проведена оценка имущественного состояния и структуры капитала предприятия; проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, её деловой активности и рентабельности; была оценена величина прибыли предприятия и вероятность её банкротства.

Был проведен обзор рынка хлебопекарного оборудования и хлебобулочной продукции в стране и в частности в г. Уфа.

Также были рассмотрены основные проблемы предприятия и предложен вариант их решения – внедрение нового оборудования взамен старого.

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

3.1 Технологическая проработка проекта

Инновационный проект – внедрение на хлебобулочный цех ОАО «Уфимский хлеб» тестомесильной машины «Прима – 300Р».

Тестомесильные машины завода «Восход» (Россия) предназначены для интенсивных замесов теста при производстве хлеба, хлебобулочных, кондитерских изделий в условиях интенсивной эксплуатации. Серия Прима включает модели автоматических машин как для промышленного производства, так и для небольших пекарен, кондитерских цехов и точек «Фаст-фуд» [24].

Тестомесильная машина Прима-300Р - автоматическая машина со спиральным месильным органом, центральным отсекателем, подкатной вращающейся дежой из нержавеющей стали.

Предназначена для проведения высококачественных замесов ржано-пшеничного, пшеничного теста влажностью не менее 37% в условиях промышленного производства хлеба, батонов, хлебобулочных изделий.

Технические параметры:

автоматическое переключение скоростей с заданием времени замеса на каждой скорости таймером OMRON;

оптимальные скорости вращения месильного органа дежи позволяют использовать самые современные методы приготовления теста;

повышение температуры теста при замесе не более 1,20С/мин.;

возможность реверсивного вращения дежи.

Конструктивные особенности:

все элементы конструкции выполнены из нержавеющей стали;

микроконтроллерная система управления;

смотровое стекло в крышке дежи.

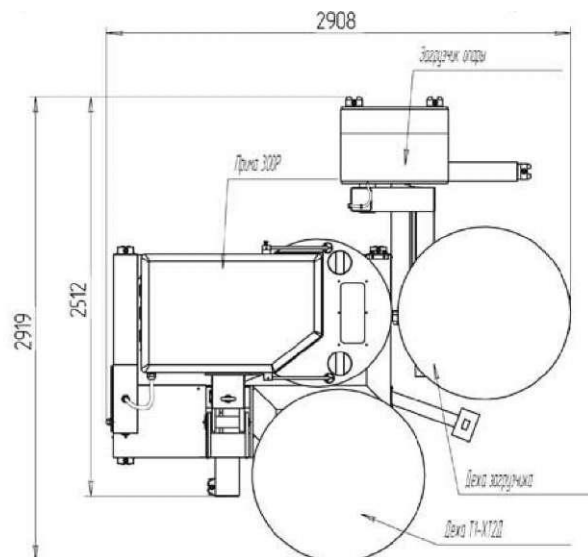


Рисунок 9 – Тестомесильная машина «Прима-300Р» с загрузчиком опары

Комплекс работает в двух режимах:

Тестомесильная машина "Прима -300Р"

Двухскоростная полуавтоматическая тестомесильная машина для интенсивного замеса теста. Выгрузка замешанного теста производится подъемом и опрокидыванием машины.

Загрузчик опары

Представляет собой исполнительный механизм и может функционировать только совместно с тестомесильной машиной "Прима-300Р". Предназначен для перегрузки опары из подкатных деж Т1-ХТ2Д в дежу тестомесильной машины для последующего замеса теста. Управление осуществляется с панели управления тестомесильной машины "Прима-300Р" и обеспечивает: подъем и опускание платформы загрузчика опары, управление режимами замеса и механизированной выгрузкой теста. Технические характеристики представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Технические характеристики:

Объем дежи в тестомесильной машине "Прима-ЗООР", л	300
Максимальная масса теста, кг/замес	200
Минимальная масса теста, кг/замес	5
Номинальная потребляемая мощность, кВт	17.6
Номинальное напряжение, В	3РЕ~380
Грузоподъемность загрузчика опары, кг, не более	240
Габаритные размеры в исходном положении, мм	2235
Габаритные размеры при опрокидывании дежи, мм	1590/2200
Габаритные размеры при опрокидывании тестомесильной машины, мм	1267/2172
Масса машины, кг, не более	1550

Схема замеса: спиральный месильный орган, центральный отсекагель, подкатная вращающаяся цилиндрическая дежа из нержавеющей стали емкостью 300 литров. Применение интенсивного замеса: сокращает время замеса, принципиально улучшает качество готовой продукции увеличивая объем изделий, мякиш становится более эластичным, пористость - равномерной и мелкой, замедляется черствение, компенсирует, в определенной степени, недостатки муки низкого качества [24].

Данное оборудование будет внедряться в хлебобулочный цех взамен изношенного старого оборудования.

В связи с заменой оборудования, будет проведена новая кадровая политика и правовое обеспечение проекта.

Кадровая политика будет направлена на сокращение кадров – тестомесов, которые будут работать на автоматизированной тестомесильной машине. Также здесь будут рассмотрены вопросы работы с сопротивлением сотрудников из-за

внедрения новой техники. Будет уделено внимание мотивации сотрудников для скорейшего внедрения нового оборудования, росту производительности труда.

Правовое обеспечение проекта предполагает решение вопросов, касающихся юридических и правовых отношений с различными субъектами проекта. В частности необходимо выполнить поиск и выбор поставщика оборудования, обосновать целесообразность проекта внедрения. Наделить полномочиями соответствующие подразделения предприятия, ввести систему контроля выполнения текущих задач.

3.2 Экономическое обоснование проекта

К основным показателям эффективности внедрения новой техники относятся следующие:

- 1) годовой экономический эффект от внедрения новой техники;
- 2) эффективность единовременных затрат на создание новой техники;
- 3) срок окупаемости единовременных затрат на создание новой техники.

Эти показатели могут быть как ожидаемыми, позволяющими судить об экономической эффективности планируемой к использованию новой техники, так и фактическими, оценивающими эффективность существующего оборудования.

При внедрении нового оборудования в хлебобулочный цех произойдет изменение некоторых экономических показателей. Рассмотрим изменения этих показателей. Годовой выпуск готовой продукции не меняется так как объем заявленной продукции от торговых точек остается не изменной, соответственно объем заготавливаемого теста производимого на данном оборудовании так же не изменен. Динамика изменений экономических показателей представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Изменение экономических показателей до и после внедрения оборудования

№	Показатели	До внедрения	После внедрения	Буквенные обозначения
1	Годовой выпуск готовой продукции	7612	7612	A_n
2	Единовременные затраты на внедрение, тыс. р.	-	603	K
3	Себестоимость годового выпуска готовой продукции, тыс. р.	600	-	$C_{общ1}$
4	Кол-во рабочих на участке замеса опары и теста, чел.	8	2	
5	Кол-во высвобожденных рабочих, чел.	-	6	K_p
6	Среднемесячная зарплата высвобождаемого тестовода, р.	13000	15000	Z_{cp}
7	Единовременная заработная плата инженерам, которые будут проводить профилактику, р.	-	98452	P_u
8	Отчисления на социальные нужды, %	30,4	30,4	O_c
9	Потребность санодержки для рабочих, комплект	2	2	O_p
10	Стоимость санодержки, р.	200	200	C_o
11	Мощность электродвигателей, установленных на данном участке, кВт	22,5	24	M_z
12	Режим работы завода, год	346	346	$T_{год}$
13	Норма амортизационных отчислений, %	25,4	25,4	a_o
14	Износ старого оборудования, %	70	0	-
15	Нормативный коэффициент экономической эффективности дополнительных капиталовложений, 1/год	0,15	0,15	E_n
16	Выручка от реализации заменяемого оборудования, тыс. р.	-	0	B_z
17	Затраты, связанные с демонтажем заменяемого оборудования	-	0	D_z
18	Средняя цена муки, р.	1600	1600	C_{cp}
19	Годовой расход муки по плану, т.	5555	5555	M_z

Годовой выпуск готовой продукции не меняется так как объем заявленной продукции от торговых точек остается не изменной, соответственно объем заготавливаемого теста производимого на данном оборудовании так же не изменен.

После внедрения тестомесильной машины Прима-300Р произойдет сокращения рабочих с 8 до 2 человек. При этом зарплата будет увеличена с 13000 рублей до 15000 рублей. Увеличиться мощность используемого оборудования. Проведем расчет условно-годовой экономии от внедрения устройства. Динамика изменения экономических показателей до и после внедрения оборудования представлена в таблице 10.

Большое значение имеет определение времени, в течение которого полностью окупятся все единовременные затраты, связанные с внедрением тестомесильной машины на базе микроконтроллера. Рассчитаем срок окупаемости внедрения нового оборудования в хлебобулочный цех. Динамика расчетов и затрат на производство после внедрения нового оборудования представлена в таблице 11.

Расчет себестоимости продукции

Текущие (эксплуатационные) затраты повторяются в производственных циклах, они осуществляются синхронно с производственной деятельностью и составляют себестоимость продукции или услуг.

На данном этапе расчетов, зная себестоимость годового выпуска продукции в результате внедрения микроконтроллерной системы можно рассчитать коэффициент экономической эффективности.

$$K_э = \frac{C_{общ1} - C_{общ2}}{K + K_y} = \frac{600 - 250,235}{603} = 0,58 \quad (3.1)$$

Эффективность составляет 58%.

В целом же внедрение электронных систем на базе настолько экономически эффективно, что огромное количество предприятий переходит на такие системы.

При внедрении микроконтроллерных систем в качестве источника финансирования будет являться банковский кредит сроком на 3 года.

Таблица 10 – Изменения экономических показателей

№	Показатели	Расчетные формулы и обозначения величин, входящих в них	Расчет показателей
1	Экономия муки от правильного управления, тонн (\mathcal{E}_m)	$\mathcal{E}_m = M_z \cdot \frac{0,1}{100}$, где M_z - годовой расход муки, 5555т.; 0,1 – процент снижения потерь при правильном управлении; $C_m = \mathcal{E}_m \cdot C_{cp}$, где C_m - стоимость муки; C_{cp} - средняя цена муки, 1600р.	$\mathcal{E}_m = 5555 \cdot 0,1/100 = 5,555$ тонн $C_m = 5,555 \cdot 1,6 = 8,888$ тыс. р.
2	Заработная плата высвобождаемых шести тестоводов (P), в год	$P = K_p \cdot Z_{cp} \cdot 12$, где K_p – количество рабочих, высвобождаемых в результате внедрения системы; Z_{cp} - средняя зарплата в месяц одного тестовода, 13000 р.	$P = 6 \cdot 13000 \cdot 12 = 936$ тыс. р.
3	Итоговая экономия на заработной плате	$P = P_0 - Y_{zn} \cdot 2$, где Y_{zn} - увеличение зарплаты двум оставшимся тестоводам	$P = 936000 - 15000 \cdot 2 \cdot 12 = 576000$ тыс.руб.
4	Отчисления на социальные нужды(O_c)	$O_c = (P + Z_{ф}) \cdot K_c$	$O_c = 576 \cdot 0,304 = 175,104$ тыс. р.
5	Затраты на санодезду (\mathcal{E}_o)	$\mathcal{E}_o = K_p \cdot O_p \cdot C_o$, где O_p - потребность в санодезде, 2 комплекта; C_o - стоимость санодезды, 200 р.	$\mathcal{E}_o = 8 \cdot 2 \cdot 200 = 3200$ тыс. р. $\mathcal{E}_o = 3200 - 2 \cdot 2 \cdot 200 = 2400$ Т ыс.руб.
6	Итого, затрат, уменьшающихся в результате внедрения микроконтроллерной системы управления ($C_{мл}$)	$C_{умен} = C_m + P + Z_{ф} + O_c + \mathcal{E}_o$ где $C_m = 8,888$ тыс. р. $P = 576$ тыс. р. $O_c = 175,104$ тыс. р. $\mathcal{E}_o = 2,400$ тыс. р.	$C_{умен} = 8,888 + 576 + 175,104 + 4 = 762,392$ тыс. р.

Таблица 11 – Расчет срока окупаемости затрат на внедрение

№	Показатели	Расчетные формулы и обозначения величин, входящих в них	Расчет показателей
1	Затраты на электроэнергию (C_3)	$C_3 = (M_{32} \cdot K_3 \cdot E_3 \cdot C_3 \cdot T_{год}) - (M_{31} \cdot K_3 \cdot E_3 \cdot C_3 \cdot T_{год}),$ где M_{31} и M_{32} - мощность электродвигателей до и после внедрения микроконтроллерной системы управления соответственно 22,5 и 24 кВт; K_3 - коэффициент использования мощности электродвигателей до и после внедрения микроконтроллерной системы управления, 0,7; T_3 - время работы электродвигателя в сутки, 23 часа; C_3 - стоимость электроэнергии 1 кВт/ч, 0,6 р. $T_{год}$ - режим работы предприятия, 346 суток	$C_3 = (24 \cdot 0,7 \cdot 23 \cdot 0,6 \cdot 346) - (22,5 \cdot 0,7 \cdot 23 \cdot 0,6 \cdot 346) = 0,7 \cdot 23 \cdot 0,6 \cdot 346 \cdot 1,5 = 5,013 \text{ тыс. р.}$
2	Затраты по амортизационным отчислениям (A_o)	$A_o = K \cdot a_o / 100,$ где K – единовременные затраты на внедрение, 603 тыс. р. a_i - норма амортизационных отчислений на оборудование, 25,4%	$A_o = 603 \cdot 25,4 / 100 = 153,162 \text{ тыс. р.}$

3	Затраты на выплату выходного пособия при сокращении 6 рабочих (P)	$P_e = K_p \cdot Z_{cp} \cdot 2$, где K_p – количество рабочих, высвобождаемых в результате внедрения системы; Z_{cp} – средняя зарплата в месяц одного тестовода, 13000 р	$P_e = 6 \cdot 13000 \cdot 2 = 156$ тыс.руб.
4	Итого, затрат, увеличивающихся в результате внедрения микроконтроллерной системы	$C_{увел} = C_э + A_o + P_u$, где $C_э = 5,013$ тыс. р. $A_o = 153,162$ тыс. р. $P_e = 156$ тыс.руб. $P_u = 98,452$ тыс. р.	$C_{увел} = 5,013 + 153,162 + 98,452 + 156 = 412,627$ тыс. р.
5	Условно-годовая экономия ($\mathcal{E}_{y.z.}$)	$\mathcal{E}_{y.z.} = C_{умен} - C_{увел}$	$\mathcal{E}_{y.z.} = 762,392 - 412,627 = 349,765$ тыс. р.
6	Себестоимость годового выпуска продукции в результате внедрения микроконтроллерной системы	$C_{обц2} = C_{обц1} - \mathcal{E}_{y.z.}$	$C_{обц2} = 600 - 349,765 = 250,235$ тыс. р.
7	Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений ($T_{дон}$), год	$T_{дон} = \frac{K}{C_{обц1} - C_{обц2}}$, где K – единовременные затраты на внедрение	$T_{дон} = \frac{603}{600 - 250,235} = 1,7$ года

Таким образом, окупаемость вложенных средств в новое оборудование составит 1,7 года.

Подробнее расчета годовых экономических эффектов указано в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет годового экономического эффекта

№	Показатели	Расчетные формулы и обозначения величин, входящих в них	Расчет показателей
1	Годовой экономический эффект от внедрения микроконтроллерной системы (Э)	$\mathcal{E} = (C_{общ1} - C_{общ2}) - E_n \cdot K$, где $C_{общ1}$ и $C_{общ2}$ - себестоимости годового выпуска продукции до и после внедрения микроконтроллерной системы; E_n - нормативный коэффициент экономической эффективности дополнительных капитальных вложений K - затраты единовременные	$\mathcal{E} = (600 - 250,235) - 0,15 \cdot 603 = 259,315 \text{ тыс. р.}$
2	Определение снижения себестоимости на единицу продукции (C_2)	$C_2 = C_1 - \mathcal{E}_{y.g.} / A_n$, где $\mathcal{E}_{y.g.}$ - условно-годовая экономия от внедрения микроконтроллерной системы A_n - годовой выпуск по плану, 7612 т. C_1 - себестоимость 1 т. Продукции, р.	Изменение себестоимости на 1 т. Продукции: $\mathcal{E}_{y.g.} / A_n = 349,765 / 7612 = 45,95 \text{ р.}$ $C_1 = \frac{C_{общ1}}{A_n} = 600,000 / 7612 = 78,82 \text{ р.}$ $C_2 = 78,82 - 45,95 = 32,87 \text{ р.}$

Таким образом, себестоимость 1 тонны продукции снизилась на 32,87 руб. Рост производительности труда означает: экономию овеществленного и живого труда и является одним из важнейших факторов повышения эффективности производства.

Рост производительность труда рассчитывается, как разность между выработкой предприятия до и выработкой предприятия после внедрения новой техники.

$$P_{\text{вн}} = \sum_{i=1}^N P_{\text{вр}_i} \quad (3.2)$$

где $P_{\text{вн}}$ - общая выработка предприятия, $P_{\text{вр}_i}$ - выработка на каждого рабочего в отдельности. N – количество рабочих.

$$P_{\text{вр}_i} = B / T \quad (3.3)$$

где B - объем продукции, выраженный в ценностных или натуральных показателях,

T - затраты рабочего времени на производство продукции.

1. Объем продукции на каждого рабочего будет являться отношением общего объема продукции к количеству рабочих, т.е. для всех рабочих B будет одинаковым. Объем продукции также можно считать показателем производительности труда

2. Все рабочие работают одно и то же количество времени, т.е. для всех рабочих T будет одинаковым.

Из этого следует:

$$P_{\text{вн}} = \sum_{i=1}^N P_{\text{вр}_i} = N \cdot \frac{B}{T} \quad (3.4)$$

Выработки предприятия в нашем случае должны совпадать.

Существует также показатель обратный выработке – это трудоемкость.

Трудоемкость – показатель индивидуальной производительности труда, характеризующий затраты рабочего времени на производство единицы продукции:

$$P_m = T / B \quad (3.5)$$

Расчет производительности труда в натуральных показателях

При расчете производительности труда в натуральных показателях, объем продукции выражается в физических единицах - штуках, килограммах, метрах и

т.д. На данном предприятии натуральными показателями будут являться тонны продукции.

Чем больше разность между выработками отдельного рабочего после и до внедрения, тем выше показатель роста производительности труда.

Таблица 13 – Расчет выработки и трудоемкости, в натуральных показателях

№	Показатель производительности труда	До внедрения	После внедрения
1	Выработка (на 1 раб.)	$P_{вр} = 951,5 / 346 = 2,75$ т./день	$P_{вр} = 3806 / 346 = 11$ т./день
2	Трудоемкость	$P_{тр} = 346 / 951,5 = 0,363$ день/т.	$P_{тр} = 346 / 3806 = 0,09$ день/т.

Производительность труда повысилась на: $11 - 2,75 = 8,25$ т./день

Расчет производительности труда в ценностных показателях

При расчете производительности труда в ценностных показателях, определение выработки продукции происходит в ценностном выражении или чистой продукции в расчете на одного работника или трудоемкости в единицу времени.

На хлебобулочном цехе ценностными показателями будут являться себестоимости выработки (в рублях) выработки до и после внедрения.

Чем больше разность между себестоимостями выработки отдельного рабочего до и после внедрения, тем выше показатель роста производительности труда. Расчет выработки и трудоемкости, в ценностных показателей продемонстрирован в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет выработки и трудоемкости, в ценностных показателях

№	Показатель производительности труда	До внедрения	После внедрения
1	Выработка (на 1 раб.)	$P_{вр} = 600 / 346 = 1,734$ тыс. р./день	$P_{вр} = 250,235 / 346 = 0,723$ тыс. р./день
2	Трудоемкость	$P_{тр} = 346 / 600 = 0,576$ день/тыс. руб.	$P_{тр} = 346 / 250,235 = 1,382$ день/тыс. р.

Производительность труда повысилась на: $1,734 - 0,723 = 1,011$ тыс. р./день.

Таким образом, мы имеем следующие изменение технико-экономических показателей в результате внедрения оборудования на базе микроконтроллерной системы.

Таблица 15 – Экономический эффект от внедрения

№	Наименование показателей	Базовый вариант	Предполагаемый вариант	Изменение	
				-	+
1	Годовой объем производства, тонн	7612	7612	-	-
2	Количество рабочих на участке, человек	8	2	-6	-
3	Капитальные затраты на внедрение, тыс. р.	-	600	-	-
4	Себестоимость годового выпуска продукции, тыс. р.	600	250,235	-762,392	+412,627
5	Производительность труда, т./день	2,75	11	-	+8,25
6	Годовой экономический эффект, тыс. р.	-	258,163	-	-
7	Срок окупаемости затрат, год.	-	1,7	-	-

Экономический эффект от внедрения составит 258 163 рубля.

Современное оборудование внедряемое в производство позволит сократить ежегодные переменные затраты на 592 301 руб., а постоянные на 483 114 руб. В связи с прекращением проекта через 3 года новое оборудование может быть продано по цене 100000. На предприятии используется линейный метод начисления амортизации. Имеется возможность привлечения краткосрочного кредита в сумме 600 000 руб. под 10% годовых.

Стоимость капитала равна 15%, ставка налога – 35%. Разработаем план движения денежных потоков по проекту (таблица 3.8) и определим при какой максимальной ставке дисконтирования (средней цене капитала) проект может быть принят.

Эффективность принятия проекта оценивается с помощью основных критериев экономической эффективности проекта. Далее будут приведены расчеты по ним.

Для расчета амортизации используется линейный метод начисления амортизации:

$$A=(603000-0)/7=86\ 143 \text{ руб.}$$

В качестве нормы дисконта необходимо использовать средневзвешенную цену капитала WACC. WACC – это показатель, который характеризует относительный уровень общей суммы расходов на поддержание оптимальной структуры источников и характеризует стоимость капитала авансированного в деятельность предприятия. Расчет средневзвешенной цены капитала WACC выполним по формуле:

$$WACC = \sum_{i=1}^n C_i * D_i, \text{ где}$$

n – число видов источников финансирования

C_i – цена i-го источника

D_i – удельный вес i-го источника средств в их общей сумме.

Согласно нормативным документам проценты за пользование ссудами банка включаются в себестоимость продукции. Это значит что цена единицы такого источника меньше чем уплачиваемый банку процент.

$$\text{Цена источника банковского кредита } C_{\text{бк}} = I_r * (1-T)$$

T- ставка налога на прибыль

I_r - процентная ставка за кредит

$$C_{\text{бк}} = 0,10 * (1-0,35) = 0,065$$

$$WACC = \frac{140000}{150000} * 0,15 + \frac{10000}{150000} * 0,065 = 0,14 + 0,043 = 0,14 \text{ или } 14 \%$$

В таблице 16- представлен план движения денежных потоков с учетом произведенных расчетов.

Изменение дохода до налогообложения определяется как сумма изменений постоянных и переменных затрат минус амортизация и проценты по кредиту.

Например, для первого года:

$$Д \text{ д.н.}^1 = 30000 + 10000 - 28571 - 1000 = 10429 \text{ руб. и т.д.}$$

Изменение налоговых платежей (для первого года):

$$10429 * 0,35 = 3650 \text{ руб. и т.д.}$$

По условиям задачи кредит краткосрочный. Но предприятие не может выплатить основной долг за 1 год, так как чистый доход на конец 1 года меньше суммы основного долга ($10000 < 6779$). Предприятие вынуждено изменить условия кредитования. Погашение долга будет производиться в течение 3 лет равными суммами. В связи с чем построим следующий график погашения кредита.

Таблица 16 – План движения денежных потоков по проекту

№ п/п	Выплаты и поступления	0	1	2	3
1	Приобретение нового оборудования	600000	-	-	-
2	Балансовая стоимость старого оборудования	50000	-	-	-
3	Кредит	10000	-	-	-
4	Сокращение ежегодных переменных затрат	-	30000	30000	30000
5	Сокращение ежегодных постоянных затрат	-	10000	10000	10000
6	Амортизация нового оборудования	-	28571	28571	28571
7	Выплата %-ов по кредиту	-	1000	566,7	176,73
8	Стоимость реализации оборудования	-	-	-	100000
9	Изменение дохода до налогообложения (4+5-6-7)	-	10429	10862,3	11252,27
10	Налог, 35%	-	3650	3801,8	3938,3
11	Чистый доход	-	6779	7060,5	7313,97
12	Выплата основного долга	-	3333	3333	3333
13	Изменение чистого дохода	-	3446	3727,5	3980,97
14	Денежный поток (6+8+13)	-150000	32017	32298,5	132551,97
15	Дисконтированный денежный поток	-	28085	24853	89469

Таблица 17 – График погашения кредита

Год	Остаток долга на начало года	Сумма начисленных %	Погашение долга	Расходы по займам
1	10000	1000	3333	4333
2	5667	566,7	3333	3899,7
3	1767,3	176,73	3333	3509,73

Оценка экономической эффективности проекта:

1) Чистая текущая стоимость (NPV):

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{IF}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{OF}{(1+r)^i}$$

$$NPV = 32017/(1+0,14)^1 + 32298,5/(1+0,14)^2 + 132551,97/(1+0,14)^3 - 150000 = \\ = (28085 + 24853 + 89469) - 150000 = 142407 - 150000 = -7593 \text{ руб.}$$

2) Индекс рентабельности инвестиций (PI) — показывает прибыль на единицу капиталовложений

$$PI = \sum_{i=1}^T \frac{P_i}{(1+r)^i} / IC$$

$$PI = 142407/150000 = 0,94$$

3) Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR)

$$\sum_{i=1}^n \frac{OF}{(1+r)^i} = \left(\sum_{i=1}^n IF(1+r)^{n-i} \right) / (1 + MIRR)$$

$$1,15 - 1 = 0,15 \text{ или } 15 \%$$

где: r – цена источника финансирования, n – продолжительность проекта, IF – приток денежных средств в i -ом периоде, OF – отток денежных средств в i -ом периоде.

4) Внутренняя норма прибыли инвестиции (IRR).

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} \cdot (r_2 - r_1)$$

$NPV_1 = -7593$, т.е $NPV_1 < 0$ при $r_1 = 14\%$

Подберем $NPV_2 > 0$

$$NPV_2 = 32017 / (1+0,1)^1 + 32298,5 / (1+0,1)^2 + 132551,97 / (1+0,1)^3 - 150000 =$$

$$= (29106 + 26693 + 99588) - 150000 = 155387 - 150000 = 5387$$

$NPV_2 = 5387$, т.е $NPV_2 > 0$ при $r_2 = 10\%$

Подставив полученные значения в формулу получаем:

$$IRR = 0,14 + (-7593 / (-7593 - 5387)) \cdot (0,10 - 0,14) = 0,14 + (-0,0234) = 0,12 \text{ или } 12 \%$$

5) Дисконтированный срок окупаемости DPP:

-15 0000	
32017	-182017
	-
32298,5	214315,5
132551,97	-346867

DPP > 3 года (срок существования проекта)

По результатам проделанных расчетов делаем вывод:

$NPV = -7593$; $NPV < 0$, проект не принимается;

$PI = 0,94$; $PI < 1$, проект не принимается;

$IRR = 12 \%$; $IRR < 14\%$, проект не принимается;

$MIRR = 15\%$; $MIRR > 14\%$, проект может быть принят на рассмотрение;

DPP > 3 года (срок существования проекта).

Оценив критерии NPV, PI, IRR, MIRR, DPP следует сделать вывод: проект не эффективный и его не стоит принимать.

Расчеты основных критериев эффективности проекта с применением ППП EXCEL приведены в Приложении 2 - Анализ эффективности проекта по задаче №7.

В целом для оставшихся двух рабочих улучшились условия труда. Вместо работы с тестомесильными машинами напрямую, они работают с этими машинами посредством персонального компьютера, тем самым намного уменьшив свою физическую нагрузку.

Условия техники безопасности также изменились не в худшую сторону. Если до внедрения микроконтроллерных систем существовало множество опасностей, то после внедрения количество опасностей уменьшилось. Это опять же связано с тем, что отсутствует физический контакт рабочих с тестомесильными машинами.

Если рассматривать санитарное состояние нового места работы для рабочих, то и оно, несомненно, лучше. Вместо помещения цеха, откуда производилось управление, рабочие переедут в более санитарно-пригодные кабинеты, где будут стоять персональные компьютеры.

3.3 Стратегия кадровой политики в связи с внедрением проекта

При внедрении нового оборудования с автоматическим управлением, сотрудники вполне способны сорвать или существенно затянуть проект внедрения. Это вызвано несколькими человеческими факторами: обыкновенным страхом перед нововведениями, консерватизмом (например, тестоводу, проработавшему 30 лет с ручным управлением, обычно психологически тяжело пересаживаться за компьютер), опасение потерять работу или утратить свою незаменимость, боязнь существенно увеличивающейся ответственности за свои действия. Руководители предприятия, принявшие решение автоматизировать свой бизнес, в таких случаях должны всячески содействовать ответственной группе специалистов, проводящей внедрение автоматизированного оборудования, вести разъяснительную работу с кадрами, и, кроме того:

Создать у сотрудников всех уровней твёрдое ощущение неизбежности внедрения;
Наделить руководителя проекта внедрения достаточными полномочиями;

Всегда подкреплять все организационные решения по вопросам внедрения изданием соответствующих приказов и письменных распоряжений.[40]

На некоторых этапах проекта внедрения временно возрастает нагрузка на сотрудников предприятия. Это связано с тем, что помимо выполнения обычных рабочих обязанностей, сотрудникам необходимо осваивать новые знания и технологии. Во время проведения опытной эксплуатации и при переходе к промышленной эксплуатации системы в течение некоторого времени приходится вести дела, как и в новой системе, так и продолжать ведение их традиционными способами (поддерживать существовавшие ранее системы). В связи с этим, отдельные этапы проекта внедрения системы могут затягиваться под предлогом того, что у сотрудников и так хватает срочной работы по прямому назначению, а освоение системы является второстепенным и отвлекающим занятием. В таких случаях руководителю предприятия, помимо ведения разъяснительной работы с уклоняющимися от освоения новых технологий сотрудниками необходимо:

Повысить уровень мотивации сотрудников к освоению системы в форме поощрений и благодарностей;

Принять организационные меры к сокращению срока параллельного ведения дел.

Внедрение большинства крупных систем автоматизации управления производится по следующей технологии: на предприятии формируется небольшая (в данном случае 2 человека) рабочая группа, которая проходит максимально полное обучение работе с системой, затем на эту группу ложится значительная часть работы по внедрению системы и дальнейшему ее сопровождению. Применение подобной технологии вызвано двумя факторами: во-первых, тем, что предприятие обычно заинтересовано в том, чтобы у него под рукой были специалисты, которые могут оперативно решать большинство рабочих вопросов при настройке и эксплуатации системы, а во-вторых, обучение своих сотрудников и их использование, всегда существенно дешевле аутсорсинга. Таким образом, формирование сильной рабочей группы является залогом успешной реализации проекта внедрения.[49]

Основными правилами организации рабочей группы являются следующие принципы:

Специалистов рабочей группы необходимо назначать с учетом следующих требований: знание современных компьютерных технологий (и желание осваивать их в дальнейшем), коммуникабельность, ответственность, дисциплинированность.[48]

Возможное увольнение специалистов из группы внедрения в процессе проекта может крайне негативно отразиться на его результатах. Поэтому членов группы следует выбирать из преданных и надежных сотрудников и выработать систему поддержки этой преданности в течение всего проекта;

После определения сотрудников, входящих в группу внедрения, руководитель проекта должен четко расписать круг решаемых каждым из них задач, формы планов и отчетов, а также длину отчетного периода. В наилучшем случае, отчетным периодом должен быть один день.[42]

3.4 Правовое обеспечение проекта

В ходе реализации проекта правовая составляющая играет важную роль. Однако часто правовое обеспечение проекта носит характер отдельных действий, осуществляемых при возникновении нестандартных ситуаций. Следствием этого является низкая эффективность применения юридических процедур при реализации проекта.

Система правового обеспечения проекта - это использование юридических знаний, методов и средств на всех этапах управления проектом с целью обеспечения эффективности и результативности проекта. Основная цель системы правового обеспечения проекта - легализация всех инструментов проектной деятельности. Под легализацией в данном случае понимается придание юридической силы документам, действиям, процедурам, создаваемым и осуществляемым в ходе реализации проекта.

К особенностям системного подхода относятся:

Целостность - всесторонний анализ юридических аспектов проекта, осуществление процедур правового обеспечения на всех фазах жизненного цикла проекта.[38]

Синтез юридических знаний и методов управления.

Плановость - процедуры правового обеспечения носят плановый характер и направлены в первую очередь на предупреждение негативных событий.

Технологичность - процедуры правового обеспечения проекта могут быть стандартизированы для разных типов проектов.[33]

Различные фазы проекта, с точки зрения правового обеспечения, характеризуются специфическим, свойственным только данной фазе комплексом правовых действий. Если для начальной фазы проекта характерной процедурой является правовой анализ, то на фазе реализации значительное место отводится правовому мониторингу (таблица 18)

Таблица 18 – Применение правовых процедур на разных фазах проекта

№	Фаза проекта	Характерные процедуры правового обеспечения
1	Начальная фаза	Правовой анализ
2	Фаза разработки	Разработка и утверждение нормативных актов проекта
3	Фаза реализации	Правовой мониторинг Применение санкций и стимулов Внесение изменений в нормативные акты проекта
4	Завершающая фаза	Правовой аудит, закрытие контрактов

На начальной фазе проекта следует выделить две основные задачи, решаемые системой правового обеспечения:

1. Определение внешних факторов, ограничивающих проект, либо влияющих на него. Внешними факторами, сдерживающими внедрение тестомесильной машины на базе микроконтроллера, могут быть срочные крупные заказы отдельных магазинов, столовых и пр. Так как внедрение нового

оборудования потребует некоторого простоя, то срочные заказы могут оттянуть процесс внедрения проекта.

2. Определение структуры, в рамках которой будет реализовываться проект. Реализация проекта будет осуществляться в рамках хлебобулочного цеха [25].

Начальник хлебобулочного цеха должен представить сведения о функциональном назначении объекта, техническое и экономическое обоснование проекта, планируемые сроки реализации проекта, иные сведения юридическому отделу. В свою очередь юридический отдел предоставляет отчет об отклонении или принятии проекта внедрения. Им рассматриваются вопросы вредности производства на данном оборудовании, влияния на весь производственный процесс, соответствие нормам производства.

Основной задачей системы правового обеспечения проекта на фазе разработки является формирование внутренней правовой среды проекта. Именно на данном этапе происходит выработка основных правил, которыми будут руководствоваться участники проекта в ходе его исполнения. Можно выделить следующие типовые действия правового обеспечения фазы разработки:

Легализация концепции проекта.

Легализация календарного плана проекта, в том числе основных этапов реализации проекта и результатов данных этапов.

Легализация бюджета проекта.

Легализация организационной структуры проекта (формирование команды проекта, определение прав, обязанностей, требований к членам команды, установление системы санкций и поощрений).

Правовое обеспечение безопасности проекта (страхование, обеспечение информационной безопасности и др.).

Правовое обеспечение управления поставками и контрактами в проекте.

На данном этапе работы необходимо определить ключевые моменты, влияющие на успешность реализации проекта, и обеспечить их выполнение путем установления внутренних правовых норм проекта. При этом необходимо соблюдение баланса между действиями участников проекта,

регламентированными правилами, и действиями, которые участники проекта совершают вследствие принятых ими оперативных решений. В противном случае эффект от наличия внутренних правовых норм проекта будет отрицательный, наличие большого количества правил и регламентов приведет к отсутствию инициативы и в конечном итоге негативно скажется на ходе реализации проекта [29].

Другим значимым аспектом формирования внутренней правовой среды проекта является взаимосвязь между локальными актами внутри проекта. Так, в основе разработки нормативных актов, определяющих организационную структуру проекта, должны лежать нормы, определяющие концепцию, календарный план проекта. Для каждого члена команды проекта должны быть четко определены сфера ответственности, а также основные задачи, которые необходимо решить в ходе реализации проекта. Соблюдение установленных сроков, выполнение ключевых задач проекта может обеспечиваться системой санкций и поощрений, закреплённой в трудовых контрактах.

На предприятии «Уфимский хлеб» будут созданы соответствующие документы проекта внедрения нового оборудования, в которых обозначатся:

1. Участники проекта: Главный технолог, начальник отдела снабжения, финансовый отдел, начальник хлебобулочного цеха – как координатор проекта внедрения, 2 тестовода как пользователи нового оборудования. Начальник цеха будет готовить отчеты по прохождению рабочими обучения и выполнения ими задания.

2. Календарный план проекта будет включать следующие разделы: закупка оборудования, установка, обучение рабочих, тестирование оборудования, полноценный запуск производства хлебобулочных изделий.

3. Бюджет проекта – 618 000 руб. Из них 603 000 – стоимость оборудования, 98 452 руб. – затраты на обучение.

Заключение контрактов с поставщиками и подрядчиками.

В ходе формирования внутренней правовой среды проекта особого внимания требуют вопросы правового обеспечения заключения контрактов с поставщиками и подрядчиками.

Здесь следует выделить три основных группы процедур:

1. Определение порядка выбора поставщиков и подрядчиков. В зависимости от требований заказчика (инвестора) проекта, видов выполняемых работ и поставляемых материалов выбор поставщиков и подрядчиков может осуществляться на основании тендера (открытого либо закрытого), творческого конкурса, мониторинга рынка и иных способах. Помимо установления способа выбора поставщиков и подрядчиков необходимо определить ключевые критерии, на основании которых будет осуществляться такой выбор. Как правило, приоритетность тех или иных критериев зависит от типа решаемых задач.

Выбор поставщика оборудования будет осуществляться путем мониторинга предложений на рынке тестомесных машин. Определяющими факторами при выборе поставщика будут цена и срок гарантийного обслуживания, а также возможность обслуживания при проведении монтажных работ и обучения.

2. Определение порядка согласования контрактов. Имеется распространенное мнение, что разработка условий контракта является исключительно обязанностью юридической службы. Такой подход заранее определяет появление проблем и разногласий в ходе исполнения контракта.

Условия контракта должны разрабатываться и согласовываться членами команды проекта, линейными службами организации в пределах их компетенции и ответственности. В то же время, юридическая служба должна четко понимать, какие цели должны быть достигнуты по исполнению контракта, и предложить варианты обеспечения достижения этих целей. Так, в целях соблюдения исполнения сроков, предусмотренных длящимися контрактами, необходимо определить промежуточные результаты работ (услуг, поставок), а также санкции в случае нарушения установленных сроков. Кроме того, возможно установление поощрений (бонусов), выплачиваемых по выполнению всех условий контракта.

Распределение ответственности указано в таблице 19.

Таблица 19 – Распределения ответственности при согласовании условий контрактов

№	Роль в команде проекта, служба организации	Условия контракта
1	Менеджер проекта (начальник хлебобулочного цеха), инженер проекта (главный технолог)	Предмет контракта
2	Менеджер по закупкам и поставкам (начальник отдела снабжения)	Стоимость контракта
3	Менеджер проекта, инженер проекта, менеджер по закупкам и поставкам	Сроки исполнения контракта, в том числе промежуточные этапы выполнения работ, поставки оборудования и материалов
4	Инженер проекта, финансовая служба организации	Соответствие условий контракта бюджету проекта
5	Менеджер проекта, инженер проекта	Соответствие условий контракта календарному плану проекта.
6	Юридическая служба	Обеспечительные условия контракта
7	Финансовая служба организации, бухгалтерия организации	Экономическая целесообразность заключения контракта, налоговые аспекты
8	Бухгалтерия организации	Реквизиты
9	Юридическая служба	Представительство при заключении контракта

3. Заключение контрактов. Процедура заключения контрактов должна проходить при непосредственном участии юридической службы, задачами которой является обеспечение законности процедуры подписания (проверка полномочий лиц, подписывающих контракт, способов подписания контракта и др.).

Выводы по разделу три

На фазе реализации проекта задачей системы правового обеспечения является отслеживание текущих изменений внешней и внутренней среды проекта. Основным инструментом на указанном этапе становится мониторинг. Правовой

мониторинг - это контроль за изменением и развитием внутренней среды проекта и правового окружения проекта с систематическим представлением полученных результатов членам команды проекта. К действиям, совершаемым на фазе реализации, относятся:

Мониторинг состояния реализации проекта. Применение стимулирующих норм и санкций, предусмотренных договорами и контрактами.

На предприятии «Уфимский хлеб» будет внедрена система отчетности по исполнению этапов реализации проекта. Отчеты будут готовить непосредственные участники проекта: главный технолог, начальник финансового отдела, начальник отдела снабжения, начальник хлебобулочного цеха. Обсуждение выполнения текущих задач будет на общих оперативных собраниях и совещаниях, в ходе которых будет проводится корректировка работы.

Для завершающей фазы проекта характерно закрытие контрактов. Как правило, данной процедуре предшествует правовой аудит исполнения контрактов. По завершению проекта локальные правовые акты проекта подлежат архивации в соответствии с требованиями действующего законодательства и регламентами организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов управления предприятием. Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Целью данной работы явилось - исследование финансового состояния предприятия ОАО «Уфимский хлеб», выявление основных проблем финансовой деятельности и как решение было принято внедрение в производство тестомесильной машины Прима -300Р.

При проведении данного анализа были использованы следующие приемы и методы:

горизонтальный анализ вертикальный анализ

анализ коэффициентов (относительных показателей)

сравнительный анализ

В целом предприятие обладает стабильным финансовым положением и имеет достаточную финансовую устойчивость.

Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создают предпосылки для значительного повышения производительности труда и, как следствие, прибыли предприятия.

Повышение технического уровня производства особенно на производственных предприятиях достигается путем внедрения новой передовой техники и технологии, комплексной автоматизации и механизации производственных процессов, повышения качества продукции, улучшения использования материальных и энергетических ресурсов и др.

Для улучшения финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Уфимский хлеб» мной было предложено внедрение нового, более современного оборудования в замен старого.

Инновационный проект – внедрение тестомесильной машины Прима – 300Р, предназначенной для проведения высококачественных замесов ржано-пшеничного, пшеничного теста влажностью не менее 37% в условиях промышленного производства хлеба, батонов, хлебобулочных изделий. Проект потребует от предприятия ОАО «Уфимский хлеб» изменения кадровой политики и правового обеспечения проекта.

Так, при осуществлении проекта необходимо создать рабочую группу, которая будет задействована в реализации проекта. Ввести систему отчетности и контроля.

Кадровая политика будет направлена на сокращение сотрудников, увеличения мотивации и работу с сопротивлением сотрудников.

Внедрение проекта обеспечит как экономический эффект, так и социальный.

Годовой экономический эффект от внедрения проекта составит 258 163 тысяч рублей.

Производительность труда повысится в ценностных показателях на 1,008 тыс. р./день, в натуральных показателях с 2,75 до 11 т./день (на 8,25 т./день).

Себестоимость 1 тонны продукции снизится с 78,82 руб. до 33,03 руб.

В целом для оставшихся двух рабочих улучшились условия труда. Вместо работы с тестомесильными машинами напрямую, они работают с этими машинами посредством персонального компьютера, тем самым намного уменьшив свою физическую нагрузку.

Условия техники безопасности также изменились в лучшую сторону. Если до внедрения микроконтроллерных систем существовало множество опасностей, то после внедрения количество опасностей уменьшилось. Это опять же связано с тем, что отсутствует физический контакт рабочих с тестомесильными машинами.

Принятие вышеуказанных предложений к исполнению повысит финансовое положение предприятия, улучшит экономические результаты его деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 27.12.2009, с изм. от 08.05.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 2 Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (ред. от 03.07.2016 N 369-ФЗ).
- 3 Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ Об иностранных инвестициях в Российской Федерации (ред. от 05.05.2014).
- 4 Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г. (принят ГД ФС РФ 27.09.2002) (ред. от 22.04.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 5 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 6 Алиев В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert : учеб. пособие / В. С. Алиев, Д. В. Чистов .— Москва : ИНФРА-М, 2013 .— 352 с.
- 7 Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. - 4-е изд. перераб. и доп. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2014. - 656с.
- 8 Богатко А. Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта./А.Н.Богатко – М.: Финансы и статистика, 2012. – 322 с.
- 9 Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов .— 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Книжный мир, 2008 .— 860 с.
- 10 Вайсблат Б. И. Управление рисками бизнес-плана инвестиционного проекта/Б. И. Вайсблат, М. А. Пистонов // Экономический анализ: теория и практика, 2012, № 2.-С.25-29.
- 11 Валинурова Л.С. Инструментарий финансового менеджмента для инновационно-ориентированного предприятия : учеб. пособие / Л. С Валинурова ; БашГУ .— Уфа : РИЦ БашГУ, 2015 .— 93 с.
- 12 Васильева Л.С. Финансовый анализ:/ Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 2-е

изд. перераб. и доп. – М.: КиоРус, 2012. – 816 с.

13 Вострецов А.И. Финансовое планирование и прогнозирование : учебное пособие / А.И. Вострецов .— Уфа : РИЦ БашГУ, 2015 .— 96с.

14 Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: Учебное пособие./С.В. Галицкая – М.: Эксмо, 2013. – 652с.

15 Герасименок В. Ю. Финансовый механизм формирования и реализации бизнес-плана с привлечением разных форм венчурного капитала / В. Ю. Герасименок // Финансы и кредит. — 2014 .— № 29 .— С. 39-43 .

16 Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций/Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая.- М.: ЮНИТИ, 2012. - 159 с.

17 Горшков Д. О. Оценка эффективности бизнес-процессов в рамках многоуровневого стратегического планирования деятельности диверсифицированных компаний / Д. О. Горшков, Д. А. Корнилов // Экономический анализ: теория и практика. — 2015 .— № 44 .— С. 2-14 .

18 Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности:/ Л.В. Донцова М.: Дело и Сервис, 2012. – 336 с.

19 Дрогомирецкий И.И., Маховикова Г.А, Кантор Е.Л. Планирование на предприятии / И.И. Дрогомирецкий М.: Юрайт, 2014. – 140 с.

20 Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии: учеб. пособие / И.А. Дубровин .— М. : Дашков и К, 2013 .— 432 с.

21 Ефимова О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия/ О.В.Ефимова М.: ИНФРА-М, 2012. – 301 с.

22 Ионова А. Ф. Финансовый анализ: А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Велби: Проспект, 2012. – 623 с.

23 Калашников Д. В. Построение системы внутрифирменного бизнес-планирования предприятия на современном этапе / Д. В. Калашников, Е. В. Кособокова, С. А. Савина // Региональная экономика: теория и практика. — 2013 .— № 38 (317) .— С. 73-79

24 Канке А.А., Кошева И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке. — М.: ИНФРА-М, 2012. - 288 с.

- 25 Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В.Ковалев -М.: Финансы и статистика, 2012. – 560 с.
- 26 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 768с.
- 27 Ковалев В.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент / В.В.Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2012. – 688 с.
- 28 Ковалев В.В. Финансовый менеджмент : Конспект лекций с задачами и тестами: учебное пособие [Электронный ресурс] / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев .— М. : Проспект, 2015 .— 504 с.
- 29 Кравченко Т. С. Бизнес-планирование как инструмент современного менеджмента в АПК / Кравченко Т. С. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2014 .— № 3 .— С. 54-59
- 30 Кутепов О.Е. Публично-правовое регулирование инвестиционной деятельности : монография / О.Е. Кутепов, С.П. Казакова. — Москва : Юстиция, 2016. — 168 с.
- 31 Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент./И.Я.Лукасевич – М.:ЭКСПО, 2013. – 486 с.
- 32 Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
- 33 Максуров А. А. Проблемы и возможности бизнес-планирования правовых проектов / А. А. Максуров // Законодательство и экономика. — 2013 .— № 10 .— С. 62-66
- 34 Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 264 с.
- 35 Одинцов В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Academia, 2012. – 256 с.
- 36 Разумова М. С. Механизм применения матрицы стратегического планирования бизнеса / Разумова М. С. // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2014 .— № 14, ч. 1, декабрь .— С. 212-218
- 37 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг,

Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006.

38 Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс/ Г.В.Савицкая – 6-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 384 с.

39 Сангинова Л.Д. Финансово-организационные факторы результативности компаний / Л. Д. Сангинова, М. К. Жеребцов ; рец. А. Н. Хорина // Аудит и финансовый анализ. — 2015 .— № 2 .— С. 332-341

40 Симоненко Н.В. Теоретико-методологическая классификация методов финансового прогнозирования и планирования / Н. В. Симоненко, И. С. Веселов ; рец. Л. А. Зимаковой // Аудит и финансовый анализ. — 2013 .— № 3 .— С. 430-433.

41 Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: учебник/ Т.В.Теплова – М.: Кнорус, 2012. – 656 с.

42 Титаева А.В. Оценка финансового состояния организации/ А.В.Титаева – М.: Налоговый вестник, 2012. – 256 с.

43 Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина.- М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014.- 408с.

44 Финансы предприятий / Под ред. проф. Н.В. Колчиной. - 4-е изд. перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. - 447с.

45 Чараева М. В. Обзор методик формирования инвестиционного бизнес-плана / М. В. Чараева, А. В. Палеев // Финансы и кредит. — 2014 .— № 18 .— С. 2-8

46 Черняк В.З. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Черняк В. З. — М. : Юнити-Дана, 2015 .— 592 с.

47 Шемякина Т.Ю. Производственный менеджмент : управление качеством (в строительстве) : учеб. пособие для вузов / Т.Ю. Шемякина, М.Ю. Селивохин .— Москва : Альфа-М : Инфра-М, 2013 .— 271 с.

48 Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 479с.

49 Шуляк П.Н. Финансы предприятия: 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2012. – 624 с.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

РЕЦЕНЗИЯ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

Квалификационная работа выполнена

Студенткой Галяутдиновой Мариной Дамировной

Высшая школа экономики и управления

Кафедра "Маркетинг" Группа ЭУ-586

Направление 38.03.02 "Менеджмент"

Наименование темы: «Разработка инвестиционного предложения по развитию деятельности предприятия ОАО «Уфимский хлеб»

Рецензент Бажанова Марина Игоревна, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ЮУрГУ, к.э.н.

(Фамилия, И., О., место работы, должность, ученое звание, ученая степень)

ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Показатели ¹	Оценка				
	5	4	3	2	*
1 Актуальность тематики работы			*		
2 Степень полноты обзора состояния вопроса и корректность постановки задачи			*		
3 Уровень и корректность использования в работе методов исследований			*		
4 Степень комплексности работы			*		
5 Ясность, четкость, последовательность и обоснованность изложения			*		
6 Применение современного программного обеспечения, компьютерных технологий в работе		*			
7 Качество оформления пояснительной записки (общий уровень грамотности, стиль изложения, качество иллюстраций, соответствие требованиям стандартов)		*			

¹ Перечень показателей может быть изменен в соответствии с требованиями к содержанию, объему и структуре ВКР (п. 3.2 утвержденной программы ГИА по ФГОС ВО (3.4 по ФГОС ВПО)).

8 Объем и качество выполнения графического материала, его соответствие тексту записки и стандартам		*			
9 Оригинальность и новизна полученных результатов			*		

* трудно оценить.

Отмеченные

достоинства:

Отмеченные недостатки: 1. Отсутствует обоснование необходимости приобретения нового оборудования;
2. Невысокое качество проведенного анализа экономических показателей организации

Заключение ²: рекомендуется присвоить Галяутдиновой К.Д. квалификацию «менеджер» по направлению 38.03.02 «Менеджмент» с оценкой за выполненную выпускную квалификационную работу «удовлетворительно».

² Указывается оценка выпускной квалификационной работы и рекомендации о присвоении выпускнику соответствующей квалификации.

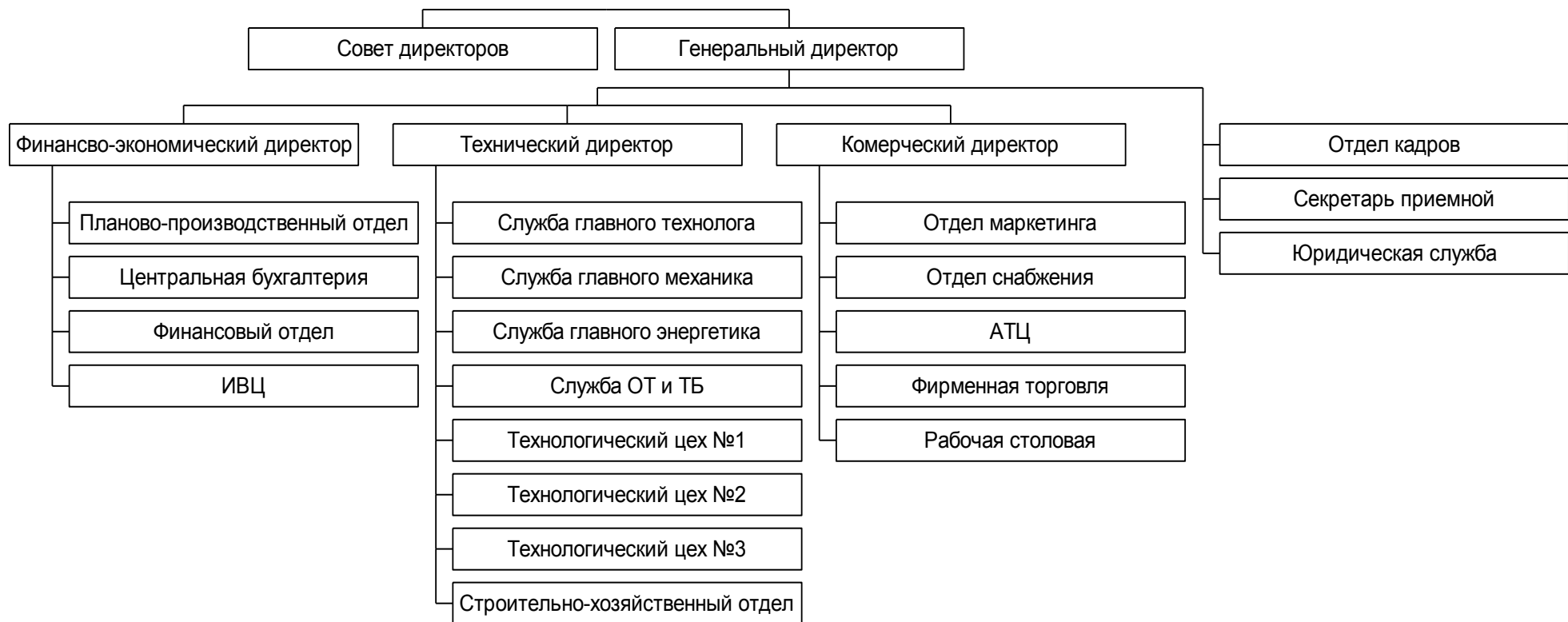
Рецензент _____ 20__ г.
(подпись) (дата)

С рецензией на ВКР ознакомлен.

Студент _____ / _____ / Дата « ____ » _____ 20__ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Организационная структура ОАО «Уфимский хлеб»



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ОАО «Уфимский хлеб» за 2015-2016 гг.

Показатель	Значение в тыс. руб.			в % к валюте баланса			Отклонение	
							тыс. руб.	± %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016/2014	2016/2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
АКТИВ								
1. Внеоборотные активы, в том числе:	170542	161936	153823	76,81	80,63	77,57	-16719	0,76
Основные средства	170468	161707	153584	76,77	80,52	77,45	-16884	0,68
Отложенные налоговые активы	57	53	65	0,03	0,03	0,03	8	0,01
Прочие внеоборотные активы	0	174	174	0,00	0,09	0,09	174	0,09
2. Оборотные активы, в том числе:	51503	38890	44482	23,19	19,37	22,43	-7021	-0,76
запасы	20868	11993	8337	9,40	5,97	4,20	-12531	-5,19
НДС	400	172	212	0,18	0,09	0,11	-188	-0,07
Дебиторская задолженность	29804	26221	35701	13,42	13,06	18,00	5897	4,58
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	431	504	232	0,19	0,25	0,12	-199	-0,08
Прочие оборотные активы	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0,00
Валюта баланса	222045	200826	198305	100,00	100,00	100,00	-23740	0,00

Окончание приложения Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАССИВ								
1. Собственный капитал, в т.ч.	48201	53800	60494	21,71	26,79	30,51	12293	8,80
уставный капитал	103	103	103	0,05	0,05	0,05	0	0,01
Добавочный капитал	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0,00
Резервный капитал	5	5	5	0,00	0,00	0,00	0	0,00
нераспределенная прибыль	40191	45790	52484	18,10	22,80	26,47	12293	8,37
2. Долгосрочные обязательства, всего	49465	31534	63138	22,28	15,70	31,84	13673	9,56
3. Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	124379	115492	74673	56,02	57,51	37,66	-49706	-18,36
заемные средства	72495	49535	20522	32,65	24,67	10,35	-51973	-22,30
кредиторская задолженность	51378	65865	50727	23,14	32,80	25,58	-651	2,44
Прочие обязательства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0,00
Валюта баланса	222045	200826	198305	100,00	100,00	100,00	-23740	0,00

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Уфимский хлеб» за 2015-2016 гг.

Наименование	Абс. значения, т.р.			Удельный вес, %			Отклонение	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	тыс. руб.	уд. Веса, %
							2016/2014	2016/2014
Выручка	316686	323973	300406	100,0	100,0	100,0	-16280	0,0
Себестоимость продаж	219551	232897	214643	69,3	71,9	71,5	-4908	2,1
Валовая прибыль	97135	91076	85763	30,7	28,1	28,5	-11372	-2,1
Коммерческие расходы	61595	58167	45387	19,4	18,0	15,1	-16208	-4,3
Управленческие расходы	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0
Прибыль(убыток) от продаж	35540	32909	40376	11,2	10,2	13,4	4836	2,2
Проценты к получению	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0
Проценты к уплате	14030	14650	6566					
Прочие доходы	20318	25037	23844	6,4	7,7	7,9	3526	1,5
Прочие расходы	29202	33784	46115	9,2	10,4	15,4	16913	6,1
Прибыль(убыток) до налогообложения	12626	9512	11539	4,0	2,9	3,8	-1087	-0,1
Текущий налог на прибыль	3188	2375	4153	1,0	0,7	1,4	965	0,4
Чистая прибыль(убыток) отчетного периода	9438	7137	7386	3,0	2,2	2,5	-2052	-0,5

