


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 «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, проф., д.э.н.

 И.А.Баев
« 14 » мая 2017 г.


АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОАО
«ЧЕЛЯБИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» И РАЗРАБОТКА
МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01. 2017. 236 ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент


Елена Генриховна Сухих


« 02 » мая 2017 г.

Автор работы

студент группы ЭУ–583


Лилия Даяновна Изгина


« 30 » апреля 2017 г.

Нормоконтролер,

ст. преподаватель кафедры

И.А. Мостовщикова


« 17 » мая 2017 г.

АННОТАЦИЯ

Изгина Л.Д. Анализ финансово-экономического состояния ОАО «Челябинский металлургический комбинат» и разработка мероприятий по его улучшению. – Челябинск: ЮуРГУ, ЗЭУ–583, 85 с., 11 ил., 19 табл., библиогр. список – 32 наим., 4 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки стратегической позиции предприятия ОАО «ЧМК», являющегося одним из крупнейших российских промышленных предприятий, и использования финансового анализа предложен план мероприятий по улучшению его финансово-экономического состояния.

Для оценки стратегической позиции предприятия применены методы PEST и SWOT-анализа. Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчетности ОАО «ЧМК» за 2015 – 2016 годы, включает горизонтальный и вертикальный анализы баланса, коэффициентный анализ и применительно к начальному состоянию объекта исследования преследует диагностические цели.

Предлагаемые мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия опираются на результаты сравнения оценки стратегической позиции и итогов финансового анализа объекта исследования, ранжированы по приоритетности и доведены до детального плана их реализации.

Для обоснования эффективности предлагаемых мероприятий в выпускной квалификационной работе использованы методы финансового прогнозирования и планирования в сочетании с финансовым анализом прогнозного состояния предприятия.

ANNOTATION

Izgina L.D. Analysis of the financial and economic situation JSC « ChMK » and development of measures for improvement: Graduation qualification work. Chelyabinsk susu , EV-583 , 85 pages , 11 drawings, 19 tables, bibliography-32 names, 4 app.

In the final qualifying work, based on the assessment of the company's strategic position, OAO ChMK, which is one of the largest Russian industrial enterprises, and the use of financial analysis, a plan of measures to improve its financial and economic condition was proposed.

To assess the strategic position of the enterprise, PEST and SWOT-analysis methods are applied. The financial analysis was carried out according to the accounting documents of JSC "ChMK" for 2015 - 2016, includes horizontal and vertical balance analyzes, coefficient analysis and with reference to the initial state of the object of the study pursues diagnostic purposes.

The proposed measures to improve the financial and economic condition of the company rely on the results of comparing the assessment of the strategic position and the results of the financial analysis of the research object, ranked by priority and brought to a detail plan for their implementation.

To substantiate the effectiveness of the proposed activities in the final qualifying work, the methods of financial forecasting and planning were used in combination with the financial analysis of the forecasted state of the enterprise. The results of the final qualifying work are of practical value.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ДИАГНОСТИКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	10
1.1 Анализ управленческой и производственно-хозяйственной деятельности ОАО «ЧМК».....	10
1.2 Анализ стратегической позиции предприятия.....	19
1.3 Анализ текущего финансово-экономического состояния предприятия.....	27
1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	28
1.3.2 Коэффициентный анализ.....	34
2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ МАЛОЗАТРАТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ.....	41
2.1 Сопоставление результатов SWOT-анализа и анализа текущего финансового состояния предприятия.....	41
2.2 Характеристика оборудования и определение годовой производственной мощности оборудования.....	42
2.3 Определение плана продаж.....	46
2.4 Определение капитальных вложений.....	47
2.5 Определение издержек проекта.....	48
2.6 План маркетинга.....	50
2.7 Анализ результатов смоделированного проекта.....	59
3. АНАЛИЗ ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	64
3.1 Составление прогнозного баланса.....	64
3.2. Анализ прогнозного финансового состояния предприятия.....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	79
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение А - Бухгалтерский баланс за 2015 – 2016гг.....	82

Приложение Б - Отчёт о финансовых результатах за 2015 – 2016гг.....	83
Приложение В - Прогнозный отчёт о прибылях и убытках на 2017 – 2019гг.	84
Приложение Г - Прогнозный бухгалтерский баланс на 2017 – 2019гг.....	85

ВВЕДЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа представляет собой прикладные исследования, опирающиеся на необходимый теоретический фундамент. Общая цель работы: систематизировать и расширить знания и практические навыки в решении сложных комплексных задач с элементами исследований и определить уровень подготовленности к выполнению профессиональных обязанностей в соответствии с квалификационными требованиями по специальности.

Выпускная квалификационная работа строилась на материалах предприятия ООО «ЧМК» и его дочернего предприятия – ООО «Спецремзавод» путём разработки практически значимой для него проблемы и решений задач, имеющих для данного предприятия прямое экономическое значение, обеспечивающее возможности будущего экономического роста.

В рыночных условиях повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значение финансового анализа и диагностики субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств. Такой анализ нужен прежде всего собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. В данной работе проводится финансовый анализ предприятия именно с точки зрения собственников предприятия, то есть для внутреннего использования и оперативного управления финансами.

Кардинальные перемены, происходящие в экономике России, предполагают полную самостоятельность предприятий в распоряжении своей продукцией и доходами, в выборе деловых партнеров.

Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность, которая все в большей мере становится публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми

партнерами. Отсюда очевидна комплексная диагностика и необходимость совершенствования деятельности как условия, обеспечивающего эффективность деятельности предприятий, организаций, что и определяет актуальность исследования.

Данная работа важна тем, что в ней отражено умение ставить и решать практические задачи; выбирать из нескольких возможных вариантов решения наиболее выгодный (оптимальный); обосновывать свои предложения расчётами комплекса экономических показателей, характеризующих состояние предприятия, прогнозировать состояние объекта, применяя математические методы; полно и лаконично представлять свои расчёты и обоснования.

Объектом исследования является предприятие ООО «Спецремзавод»; предметом исследования – финансово-экономическое состояние данного предприятия, а предметом защиты – разработанный план по улучшению финансово-экономического состояния предприятия.

Цель написания выпускной квалификационной работы: разработать комплекс обоснованных мероприятий для улучшения финансового состояния предприятия. Методами исследования являются PEST и SWOT-анализ, анализ финансового состояния предприятия и метод чувствительности и безубыточности.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- выполнить анализ внешней и внутренней среды, провести SWOT-анализ;
- провести анализ финансового состояния предприятия;
- смоделировать мероприятия и провести анализ целесообразности их реализации;
- провести финансовый анализ с учётом реализации предложенных мероприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав и заключения.

Во введении обоснована актуальность выбранной темы дипломной работы, определён объект и предмет исследования, сформулирована главная цель работы,

также перечислены задачи, которые ставятся для достижения поставленной цели, указаны методы исследования.

В первой главе кратко охарактеризован объект проекта, выполнен анализ его начального состояния с использованием метода SWOT-анализа и финансово-экономического состояния в динамике за три года.

Во второй главе разрабатываются предложения и практические рекомендации по реализации мероприятия по приобретению нового оборудования.

В третьей главе выполняется финансовый анализ прогнозного состояния предприятия и сопоставляется с ситуацией «без проекта».

Объём основного материала пояснительной записки составляет 82 страниц, количество рисунков – 11, таблиц – 19. Число наименований списка использованных источников и литературы – 32, количество приложений – 4.

1 ДИАГНОСТИКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Анализ управленческой и производственно-хозяйственной деятельности ОАО «ЧМК»

ОАО «ЧМК» является юридическим лицом. Правовое положение Общества определяется законодательством, действующим на территории Российской Федерации. Общество действует на основании Устава, который является его учредительным документом. Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном федеральными законами порядке. Полное наименование: Открытое акционерное общество «Челябинский металлургический комбинат». Сокращенное наименование: ОАО «ЧМК». Место государственной регистрации Общества: Российская Федерация, г. Челябинск.

Место нахождения: Российская Федерация, 454047, г. Челябинск, ул. 2-я Павелецкая, 14. Почтовый адрес: Российская Федерация, 454047, г. Челябинск, ул. 2-я Павелецкая, 14. Вид деятельности: Металлургическая промышленность.

Основной целью ОАО «ЧМК» является извлечение прибыли и удовлетворение общественных потребностей путем осуществления производственной и коммерческой деятельности, оказания услуг российским и иностранным юридическим лицам и гражданам.

Основными видами деятельности ОАО «ЧМК» в соответствии с Уставом являются:

1. Производство и реализация кокса, агломерата, чугуна, стали и проката;
2. Добыча, переработка, предпродажная подготовка и реализация рудных и нерудных полезных ископаемых, сопутствующих компонентов и отходов;
3. Производство, переработка, предпродажная подготовка и реализация строительных материалов, изделий, конструкций, товаров народного потребления, а также отходов, возникающих при их производстве;

4. Производство, заготовка, переработка, доработка, предпродажная подготовка, реализация изделий, отходов, продуктов деревообрабатывающего производства всех видов и сортов;

5. Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-изыскательские работы, консультационные услуги, подготовка, переподготовка и обучение кадров, в том числе и за рубежом, внедренческая деятельность, а также реализация указанных работ (услуг) как в форме их купли-продажи, передачи прав пользования, в том числе лицензий, так и в других формах;

6. Производство, предпродажная подготовка и реализация инструментов сельхозинвентаря и запасных частей к машинам, оборудованию, транспортным средствам, другим товарам производственно-технического назначения и народного потребления;

7. Производство, доработка, предпродажная доработка и реализация продукции машиностроения, автомобилестроения;

8. Производство и реализация сборных и разборных строений (жилых домов, административных зданий и т.д.);

9. Платные услуги населению, предприятиям и организациям, включая услуги связи и радиофикации, маркетинг, консалтинг, лизинг, инжиниринг, рекламную деятельность;

10. Организация, проведение:

- культурно-массовых, спортивно-оздоровительных мероприятий;
- туризма, в том числе международного, экскурсий, конференций, выставок, аукционов товаров и идей;
- лечебно- профилактических работ, медицинских услуг;
- воспитательно-образовательных программ.

11. Издательская деятельность;

12. Транспортные услуги населению, предприятиям и организациям, услуги по техническому обслуживанию, диагностике, ремонту, покраске, мойке автотранспорта ремонту узлов и агрегатов, организация платных стоянок

автотранспорта, изготовление и реализация техоснастки для автомобилей, организация торговли по реализации избытков товарно-материальных запасов;

13. Участие в нефтегазоперерабатывающем производстве;

14. Сервисное обслуживание (в том числе средств массовой информации);

15. Производство, заготовка, переработка и реализация продукции сельского хозяйства, дикорастущих плодов и ягод;

16. Производство, прокат и реализация кинофотопродукции (кино- и телефильмов, фотоматериалов, диафильмов и т.д.);

17. Инвестиционная деятельность (в том числе купля-продажа недвижимости);

18. Производство капитальных ремонтов цехов, зданий, сооружений, фундаментов, капитальное строительство зданий, сооружений, инженерных сетей хозяйственным способом;

19. Организация выставок, галерей, художественных и иных лотерей в установленном порядке;

20. Торгово-закупочная и посредническая деятельность;

21. Организация и проведение благотворительных акций и мероприятий;

22. Маркетинг, инжиниринг и иная научно-техническая производственная деятельность;

23. Биржевые операции;

24. Проведение брокерских сделок и предоставление маклерских услуг;

25. Выполнение инженерно-геодезических и проектно-конструкторских работ;

26. Инвестиционно-холдинговая деятельность;

27. Проведение бартерных, клиринговых операций;

28. Производство и реализация энергоресурсов;

29. Патентно-лицензионные услуги;

30. Приобретение, продажа, обмен, лизинг, факторинг, сдача и прием в аренду продукции (товаров, основных средств, работ, услуг) российских и иностранных предприятий, организаций и граждан для выполнения задач Общества и его контрагентов;

31. Подготовка и повышение квалификации кадров;
32. Внешнеэкономическая деятельность;
33. Капитальное строительство - расширение, реконструкция, техническое перевооружение - выполнение функций заказчика на объектах промышленного и гражданского строительства;
34. Предоставление в пользование жилых помещений;
35. Эксплуатация жилых и нежилых зданий, а также эксплуатация внешних и внутренних инженерных сетей (электрических до 35 кВ, тепловых, водопроводных, канализационных, ливневой канализации, наружного освещения дорог и т.п.). Комплексное проектирование инженерных сетей и систем при реконструкции, новом строительстве и капитальном ремонте, с разработкой сметной документации;
36. Снабженческо-сбытовая и торговая деятельность;
37. Оказание ритуальных услуг населению, в том числе изготовление гробов, памятников, оград и т.п.;
38. Проведение неразрушающего контроля качества металла, сварных соединений и диагностики оборудования;
39. Проведение технического обслуживания и ремонта пожарной сигнализации, установок пожаротушения;
40. Ремонт и содержание дорог и дорожных сооружений;
41. Дошкольное воспитание.

Общество осуществляет любые виды деятельности, за исключением запрещенных федеральными законами.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

ОАО «ЧМК» одно из крупнейших российских промышленных предприятий, что определяет сложность организационных вопросов, решаемых на предприятии.

Численность промышленно-производственного персонала составила 25 823 трудящихся на 1 января 2017 года, и это не считая аффелированные компании облегчающие выполнение сбытовых, экспортных и прочих функций предприятия.

Металлургия является базовой отраслью народного хозяйства страны и в значительной степени определяет жизнеспособность экономики России в целом.

Продукция ОАО «ЧМК» поставляется во все отрасли промышленности, все районы России и в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Улучшение качества продукции и его соответствия требованиям международных стандартов привело к увеличению отгрузки на экспорт (дальнее зарубежье) на 6,3% в 2016 году.

Данный показатель говорит о востребованности на международном рынке металлопродукции комбината.

Основная доля отгрузки на внутреннем рынке приходится на Республику Башкортостан, Челябинскую, Московскую и Ленинградскую области, что составляет 64 % от объёма отгрузки внутри РФ.

Рынок ближнего зарубежья определяется основными потребителями: Украина, Казахстан и Туркменистан.

На комбинате разработана и освоена технология производства свыше тысячи марок сталей и сплавов и более четырехсот профилеразмеров проката.

Крупнейшими потребителями продукции ОАО «ЧМК» являются:

- металлоторговые компании;
- предприятия строительной индустрии;
- автомобильные заводы;
- метизные заводы;
- металлургические предприятия, предприятия станкостроения, химического и энергетического машиностроения и других отраслей машиностроения.

В таблице 1.1 представлены выпускаемые виды продукции и их доля в общей отгрузке в 2016 году.

Таблица 1 – Выпускаемые виды продукции и их доля в общей отгрузке в 2016 г.

Продукция	Отгрузка, тыс. тонн	Доля, %
Арматура	1 212,0	28
Катанка	366,0	8
Конструкционный сортамент	364,2	8
Нержавеющий сортамент	40,5	1
Рядовые листы и рулоны	345,6	8
Полуфабрикаты для дальнейшего передела	1 979,7	47
итого	4 307	100

Таким образом, по результатам таблицы 1 видно, что основной вид продукции, выпускаемой ОАО «ЧМК» является арматура, она составляет почти треть выпускаемой продукции.

Челябинский металлургический комбинат по своей организационно-правовой форме - открытое акционерное общество, что также определяет некоторые особенности деятельности предприятия.

Статья 8 «Устава ОАО «ЧМК» гласит, что органами управления общества являются:

1. Собрание акционеров;
2. Совет директоров;
3. Генеральный директор и правление.

Вертикаль власти на комбинате построена таким образом, что по мере приближения к низшим уровням управления возрастает степень конкретизации полномочий и решаемых проблем, а также происходит конкретизация ответственности.

В целом можно отметить следующие основные подразделения предприятия:

1. Службы заместителя директора по экономике и финансам;
2. Службы заместителя директора по управлению объектами социальной сферы;
3. Службы заместителя директора по маркетингу;
4. Службы заместителя директора по сбыту;
5. Службы заместителя директора по юридическим вопросам;
6. Главная бухгалтерия;

7. Службы заместителя директора по кадрам;
8. Службы заместителя директора по безопасности и режиму;
9. Службы заместителя директора по внешнеэкономическим связям;
10. Службы коммерческого директора;
11. Службы первого заместителя – директора металлургического комплекса.

Таким образом, система служб первых заместителей охватывает весь комплекс проблем поставленных перед предприятием:

1. экономических;
2. производственных;
3. социальных;
4. и пр.

Управление всей системой промышленного комплекса осуществляется Генеральным директором предприятия, реализация одного из принципов управления - обратной связи, осуществляется через применение рапортов Заместителей директора и отчетов.

На данный момент на ОАО «ЧМК» переходят к практике составления отчетов по проделанной за отчетный период работы, то есть реализуется западный метод претворения в жизнь принципа обратной связи.

Организационная структура предприятия – линейно-функциональная, во главе с Генеральным директором.

Линейно-функциональная структура управления обладает целым рядом преимуществ [12, с. 68]:

- 1) быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим;
- 2) рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей;
- 3) стабильность полномочий и ответственности за персоналом;
- 4) единство и четкость распорядительства;
- 5) оперативное принятие и выполнение решений;
- 6) личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности;

7) профессиональное решение задач специалистами функциональных служб.

Анализируемый объект – ООО «Спецремзавод» - является дочерним подразделением ОАО «ЧМК».

Специализированный завод по изготовлению запасных частей и сменного оборудования расположен по адресу: 454047, РФ, г. Челябинск, ул. 2-я Павелецкая, дом 14.

Основным видом деятельности ремонтной службы предприятия ООО «Спецремзавод» является изготовление узлов и деталей.

Продукция ООО «Спецремзавод» востребована не только предприятиями группы «Мечел», но и на российском рынке.

Также продукция ООО «Спецремзавод» экспортируется в Китай, США, Таиланд, Турцию, Чехию, Филиппины, Индонезию, Корею, Мексику, Тайвань и другие страны.

Опыт вывода из структуры ОАО «ЧМК» ремонтных цехов в самостоятельный дочерний хозяйствующий субъект доказал свою эффективность уже за первый год такого разделения.

Сегодня основной задачей ОАО «ЧМК» является повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия за счет внедрения малозатратных современных технологий и расширения продуктового портфеля – вместо производства стальной заготовки, комбинат ориентирован на выпуск продукции высоких переделов.

На рисунке 1 представлена схема организационной структуры управления ООО «Спецремзавод».

Схема организационной структуры управления производством ООО «Спецремзавод» включает в себя следующие подразделения, непосредственно подчиняющиеся начальнику цеха:

- Техническое бюро;
- Бюро организации труда;



Рисунок 1 – Схема организационной структуры управления ООО «Спецремзавод»

- Службу АСУТП;
- Энергослужба;
- Службы заместителя цеха по механооборудованию;
- Службы заместителя начальника цеха по производству деталей и узлов;
- Службы заместителя начальника цеха по электрооборудованию.

Общая численность работающих ООО «Спецремзавод» – 643 человека. Руководство ООО «Спецремзавод» осуществляет начальник цеха, назначаемый приказом генерального директора ОАО «ЧМК» по представлению директора по производству – начальника ПРУ из числа специалистов с высшим техническим образованием и стажем работы по специальности на руководящих должностях не менее пяти лет. Начальник цеха административно подчиняется генеральному

директору ОАО «ЧМК», оперативно - директору по производству - начальнику производственного управления.

1.2 Анализ стратегической позиции предприятия

Анализ стратегической позиции предприятия предполагает, прежде всего, проведение анализа сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз, то есть проведение SWOT-анализа. Такой анализ позволяет, исходя из состояния внешней среды, определить, насколько существенны сильные и слабые стороны, а также насколько важны угрозы и возможности, исходя из состояния внутренней среды. При этом сравнивать можно количественные оценки сильных сторон между собой и со слабыми сторонами, так же, как и угрозы можно сравнивать между собой и с возможностями [23, с. 75].

На первом этапе SWOT-анализа перечисляются слабые, сильные стороны, угрозы, благоприятные возможности, формируется четыре списка, которые затем удобно расположить в виде матрицы [28, с. 63], представленной в таблице 2.

Таблица 2 – Исходная матрица ООО «Спецремзавод»

Возможности	Сила (преимущества)
<ul style="list-style-type: none">– поставка в любые регионы России и ближнего зарубежья;– выполнение государственных заказов.	<ul style="list-style-type: none">– высокое качество продукции;– квалифицированный персонал;– широкий ассортимент выплавляемых сталей;– лидерство по качеству;– положительная репутация предприятия.
Опасности (угрозы)	Слабость (недостатки)
<ul style="list-style-type: none">– нестабильность спроса;– рост цен на транспортные перевозки;– уменьшение заказов.	<ul style="list-style-type: none">– недостаток финансирования;– наличие устаревшей техники;– невозможность модернизации без отрыва от производства.

Затем рассматриваются различные сочетания сильных сторон с угрозами и возможностями, а также слабых сторон с угрозами и возможностями. При этом на пересечении строк и столбцов можно располагать как различные стратегические мероприятия, обусловленные конкретным сочетанием сильных или слабых сторон

с угрозами и возможностями, так и количественные оценки значимости взаимодействия сильных или слабых сторон с угрозами и возможностями [17, с. 115].

Таблица 3 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды (общая значимость) ООО «Спецремзавод»

		Сильные стороны				Слабые стороны			
		Высокое качество продукции	Квалифицированный персонал	Широкий ассортимент выплавляемых сталей	Лидерство по качеству	Положительная репутация предприятия	Недостаток финансирования	Наличие устаревшей техники	Невозможность модернизации без отрыва от производства
Угрозы	нестабильность спроса	5	3	5	4	5	5	3	3
	рост цен на транспортные перевозки	4	3	5	4	4	5	3	3
	уменьшение заказов	5	4	5	5	5	5	4	4
Возможности	поставка в любые регионы России и ближнего зарубежья	5	3	5	5	5	5	3	3
	выполнение государственных заказов	5	5	4	5	5	5	4	3

По результатам исходной матрицы определены основные силы и слабости, а также возможности и опасности, которые могут оказать существенное влияние на деятельность цеха.

Вторым шагом анализа будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды.

На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости данного сочетания угроз и сильных сторон, возможностей и сильных сторон и прочее [22, с. 181].

Если угроза значима для сильных или слабых сторон предприятия, то оценка значимости такого сочетания будет высокой.

1 – минимальный балл (фактор не значим для предприятия);

5 – максимальный балл (фактор очень весом для предприятия).

Таким образом, получаем количественную оценку проблем, возникших на пересечении сильных и слабых сторон предприятия, с угрозами и возможностями внешней среды.

Результаты количественной оценки по пятибалльной системе приведены в таблице 3.

Суммируя полученные оценки, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды, что представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Совокупная количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды ООО «Спецремзавод»

Сильные стороны		Слабые стороны	
высокое качество продукции	24	недостаток финансирования	25
квалифицированный персонал	18		
широкий ассортимент выплавляемых сталей	24	наличие устаревшей техники	17
лидерство по качеству	23	невозможность модернизации без отрыва от производства	16
положительная репутация предприятия	24		
Угрозы		Возможности	
нестабильность спроса	33	поставка в любые регионы России и ближнего зарубежья	34
рост цен на транспортные перевозки	31	выполнение государственных заказов	36
Уменьшение заказов	37		

Количественная оценка сильных и слабых сторон позволяет расставить приоритеты и на основе этих приоритетов распределять ресурсы между различными проблемами [23, с. 76]. После определения количественных характеристик следует сформулировать возникшие проблемы для каждой комбинации сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями.

Таким образом, получим проблемное поле предприятия (таблица 5.). Сформулированные таким образом проблемы могут быть количественно оценены с использованием экспертных оценок сильных и слабых сторон угроз и возможностей. Количественная оценка проблемы складывается как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых данной проблемой (таблица 6).

Таким образом, по результатам проведённого анализа стратегической среды предприятия выявлено, что наиболее перспективными мероприятиями на сегодняшний день являются расширение ассортимента выпускаемой продукции, нахождение альтернативных способов доставки и освоение передовых технологий.

В процессе исследования выявлено, что максимальную оценку имеет расширение ассортимента выпускаемой продукции. Данное мероприятие может быть решено одним из следующих способов:

- улучшение характеристик, свойств выпускаемой продукции за счёт внедрения новых технологий;
- выпуск дополнительной номенклатурной единицы продукции за счёт внедрения нового оборудования.

В настоящее время происходит закрытие и остановка многих заводов. Это происходит по нескольким причинам:

- металлургические заводы продаются «за долги», в результате чего новые собственники останавливают производство;

Таблица 5 – Формулирование проблемного поля в рамках SWOT- анализа

		Сильные стороны				Слабые стороны			
		Высокое качество продукции	Квалифицированный персонал	Широкий ассортимент выплавляемых сталей	Лидерство по качеству	Положительная репутация предприятия	Недостаток финансов	Наличие устаревшей техники	Невозможность модернизации без отрыва от производства
Угрозы	Нестабильность спроса	Дальнейшее повышение качества исходя из требований потребителей	Улучшение условий труда	Освоение передовых технологий		Получение кредитов	Постепенное введение современного оборудования		
	Рост цен на транспортные перевозки	Нахождение альтернативных способов доставки				Снижение издержек	Приобретение транспортных средств для доставки сырья и материалов		
	Уменьшение заказов	Поиск новых потребителей		Расширение ассортимента, исходя из нужд потребителей	Закуп материалов по более выгодным ценам		Привлечение дополнительных денежных средств	Своевременное осуществление технического обслуживания и ремонта оборудования.	
Возможности	Поставка в любые регионы России и ближнего зарубежья	Дальнейшее повышение качества исходя из требований потребителей	Разработка продукции максимально соответствующей потребителям	Расширение ассортимента выпускаемой продукции		Повышение экономической эффективности использования правительственных субвенций и субсидий, а так же денежных средств	Проведение комплексной программы реконструкции и технического перевооружения		
	Выполнение государственных заказов								

Таблица 6 – Количественная оценка и ранжирование проблем/решений ООО «Спецремзавод»

Ранг	Проблема/решение	Оценка
1	Расширение ассортимента выпускаемой продукции	29
2	Проведение комплексной программы реконструкции и технического перевооружения	20
3	Освоение передовых технологий	14
4	Нахождение альтернативных способов доставки	13
5	Закуп материалов по более выгодным ценам	10
6	Дальнейшее повышение качества исходя из требований потребителей	10
7	Повышение экономической эффективности использования правительственных субвенций и субсидий, а так же денежных средств	10
8	Поиск новых потребителей	9
9	Разработка продукции максимально соответствующей потребителям	8
10	Своевременное осуществление технического обслуживания и ремонта оборудования	8
11	Приобретение транспортных средств для доставки сырья и материалов	6
12	Постепенное введение современного оборудования	6
13	Снижение издержек	5
14	Расширение ассортимента, исходя из нужд потребителей	5
15	Получение кредитов	5
16	Привлечение дополнительных денежных средств	5
17	Дальнейшее повышение качества исходя из требований потребителей	5
18	Улучшение условий труда	3

– предприятия, приобретающие продукцию для собственных нужд, не платят по долгам за отгруженную им продукцию с металлургических заводов в связи с тем, что у них также имеются должники;

– предприятия не имеют «живых» денежных средств для приобретения необходимой им продукции металлургических заводов, а расчёт векселями также имеет свои недостатки (погашение с процентами, подделка векселей).

Поэтому наиболее актуальным решением в данной ситуации является направление усилий на выпуск именно той продукции, которую требует рынок.

Проведение комплексной программы реконструкции и технического перевооружения также имеет высокую оценку значимости.

Любое оборудование имеет свою предельную мощность. При полной загрузке оно способно выпускать не более определенного количества наименований продукции. При планировании ассортиментной политики это нужно учитывать, чтобы сравнивать планируемые объемы выпуска с предельной мощностью оборудования [27, с. 67]. На предприятии ООО «Спецремзавод» в настоящее время установлена одна машина непрерывного литья заготовок. Данное оборудование используется в течение 10 лет и уже подверглось материальному и моральному износу, в результате чего значительно ухудшилось качество заготовок и увеличилось количество бракованной продукции.

В настоящее время спрос на заготовки, полученные с помощью данного оборудования, практически не снизился, так как даже если предприятия не приобретают продукцию для выполнения новых заказов, им всё равно необходимо ремонтировать поломавшееся оборудование. В связи с этим продукция данного оборудования становится весьма востребованной на рынке. Спрос на продукцию существенно превышает возможности оборудования. В этом случае целесообразно не сокращать планы производства данного продукта, а рассмотреть вопрос о приобретении новой машины непрерывного литья заготовок, что является наиболее перспективным решением в сложившейся непростой обстановке.

Третьим по значимости мероприятием является освоение передовых технологий, что позволяет добиться:

- увеличения количества выпускаемой продукции,
- улучшения качества выпускаемой продукции.

Приобретение новой машины непрерывного литья заготовок позволит одновременно добиться и увеличения количества выпускаемой продукции, и повышения качества выпускаемой продукции.

Таким образом, рассмотрев представленные мероприятия, можно сделать определённые выводы.

Все три выделенных первостепенных мероприятий взаимосвязаны между собой. Расширение ассортимента выпускаемой продукции невозможно на предприятии ООО «Спецремзавод» без проведения комплексной программы реконструкции и технического перевооружения, а также без освоения передовых технологий.

В связи с чем, по результатам проведённого SWOT-анализа наиболее приоритетным является мероприятие по приобретению нового оборудования.

1.3 Анализ текущего финансово-экономического состояния предприятия

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятие характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств [19, с.77].

В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Именно конечные результаты деятельности предприятия интересуют собственников (акционеров) предприятия, его деловых партнеров, налоговые органы. Это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния экономического субъекта и повышает роль анализа в экономическом процессе [29, с. 43].

Финансово-экономический анализ является составной частью комплексной диагностики компании и представляет собой эффективный метод, позволяющий осуществить оценку её финансового состояния [26, с. 58].

Финансово-экономический анализ позволяет оценить динамику финансовых показателей за определённый период и факторы, вызвавшие эти изменения.

Цель финансового анализа достигается путем решения задач:

- предварительный обзор бухгалтерской отчетности;
- характеристика имущества предприятия (внеоборотных и оборотных активов);
- оценка финансовой устойчивости;
- характеристика источников средств (собственные и заемные);
- анализ прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия [30, с. 13].

Информационными источниками для проведения анализа служат:

- Форма №1– Бухгалтерский баланс за 2015 и 2016 гг. (приложение А);
- Форма №2– Отчёт о прибылях и убытках за 2015 и 2016гг. (приложение Б).

Анализ финансового состояния базируется на данных финансовой отчётности (бухгалтерского учёта), расчета и сопоставления большого количества показателей и коэффициентов [21, с. 51].

1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные, и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период.

Цель вертикального анализа - вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса, то есть выяснение структуры активов и пассивов на определенную дату [31, с. 5]. Данные горизонтального анализа представлены в таблице 7.

По данным горизонтального анализа, представленного в таблице 1.7, имущество предприятия за 2015 год увеличилось на 1430 тыс. руб. или на 12,63% относительно начала периода.

Таблица 7 – Горизонтальный анализ баланса ООО «Спецремзавод»

в тыс. руб.

Наименование показателя	Сумма				Сумма		
	на начало 2015 года	на конец 2015 года	изменение		на конец 2016 года	изменение,	
			абс.	отн.		абс.	отн.
Актив							
1. Основные средства и иные внеоборотные активы, в том числе	6924	8056	1132	14,05	7529	-527	-7
Нематериальные активы	1	1	0	0	1	0	0
Основные средства	6115	7595	1480	19,49	6710	-885	-13,19
Незавершенное строительство	382	315	-67	-21,27	649	334	51,46
Долгосрочные финансовые вложения	395	104	-291	-279,81	133	29	21,80
Отложенные налоговые активы	31	41	10	24,39	36	-5	-13,89
2. Запасы, всего, в том числе	170	124	-46	-37,10	188	64	34,04
Сырье и материалы	114	108	-6	-5,56	129	21	16,28
Расходы будущих периодов	56	16	-40	-250	59	43	72,88
НДС по приобретенным ценностям	12	152	140	92,11	347	195	56,20
3. Дебиторская задолженность, всего, в том числе	2423	2833	410	14,47	5131	2298	44,79
Покупатели и заказчики	1638	2561	923	36,04	5131	2570	50,09
4. Денежные средства, всего	359	154	-205	-133,12	329	175	53,19
5. Прочие оборотные активы	1	0	-1	0	0	0	0
6. Валюта баланса	9889	11319	1430	12,63	13524	2205	16,30
Пассив							
1. Источники собств. средств, всего, в т.ч.:	8562	8609	47	0,55	10887	2278	20,92
Уставной капитал	2966	2966	0	0	2996	0	0
Добавочный капитал	4784	3260	-1524	-46,75	3260	0	0

Продолжение таблицы 7

в тыс. руб.

Наименование показателя	Сумма.				Сумма		
	на нача- ло 2015 года	на конец 2015 года	изменение		на конец 2016 года	изменение,	
			абс.	отн.		абс.	отн.
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	812	2383	1571	65,93	4661	2278	48,87
2. Средства, приравненные к собственным	211	148	-63	-42,57	86	-62	-72,09
3. Всего собственных и приравненных к ним средств	8773	8757	-16	-0,18	10973	2216	20,19
4. Заемные средства, всего из них:	1116	2562	1446	56,44	2569	7	0,27
Кредиторская задолженность, в том числе	1098	2543	1445	56,82	2550	7	0,27
поставщики и подрядчики	859	2101	1242	59,11	1150	-951	-82,69
по оплате труда	78	215	137	63,72	218	3	1,38
по социальному страхованию и обеспечению	39	51	12	23,53	49	-2	-4,08
с бюджетом	122	176	54	30,68	1133	957	84,47
Доходы будущих периодов	18	19	1	5,26	19	0	0
5. Валюта баланса	9889	11319	1430	12,63	13524	2205	16,30

Это увеличение обусловлено, во-первых, увеличением внеоборотных активов на 1132 тыс. руб., а именно основных средств предприятия. Во-вторых, увеличились оборотные активы на 298 тыс. руб. или на 9,13% относительно начала периода.

В структуре оборотных активов все статьи баланса, кроме денежных средств, претерпели увеличение. Запасы снизились на 46 тыс. руб. или на 37,10%. Отрицательным моментом является увеличение дебиторской задолженности на 410 тыс. руб. или на 14,47% относительно своего значения на начало периода. Также следует отметить снижение денежных средств на 205 тыс. руб. или на 133,12%.

По данным горизонтального анализа источники имущества предприятия за 2015 год также увеличились на 1430 тыс. руб. или на 12,63% относительно начала периода. Это увеличение произошло за счет увеличения краткосрочных обязательств предприятия на 1446 тыс. руб. или на 56,44% за счет увеличения кредиторской задолженности на 56,82%. Капитал предприятия наоборот уменьшился за счет снижения добавочного капитала на 1524 тыс. руб. или 46,75%.

По данным горизонтального анализа, имущество предприятия за 2016 год увеличилось на 2205 тыс. руб. или на 16,3% относительно начала периода. Это увеличение обусловлено, ростом оборотных активов на 2732 тыс. руб. или на 45,59% относительно начала периода. В то время как внеоборотные активы уменьшились на 7% за счет снижения основных средств на 885 тыс. руб. или на 13,19%.

Оборотные активы возросли за счет увеличения дебиторской задолженности на 2298 тыс. руб. или на 44,79% – что неблагоприятно для предприятия. Запасы сырья и материалов увеличились на 64 тыс. руб. или на 34,04%, кроме того, произошло увеличение денежных средств на 175 тыс. руб. или на 53,19% относительно начала периода.

По данным горизонтального анализа источники имущества предприятия за 2016 год также увеличились на 2205 тыс. руб. или на 16,3% относительно начала периода.

Это увеличение произошло за счет роста нераспределенной прибыли на 2278 тыс. руб. или на 48,87% при снижении или небольшом увеличении прочих статей баланса. Произошло уменьшение задолженности перед поставщиками и

подрядчиками на 951 тыс. руб. и увеличение задолженности перед бюджетом на 957 тыс. руб.

В таблице 8 представлен вертикальный анализ баланса предприятия ООО «Спецремзавод» за 2015-2016 года.

Таблица 8 – Вертикальный анализ баланса ООО «Спецремзавод»

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.		Структура, %			Сумма, тыс. руб.	Структура, %	
	на начало 2015 года	на конец 2015 года	на начало 2015 года	на конец 2015 года	изменение	на конец 2016 года	на конец 2016 года	изменение
Актив								
1. Основные средства и иные внеоборотные активы, в том числе	6924	8056	70,02	71,17	1,15	7529	55,67	-15,5
Нематериальные активы	1	1	0,01	0,01	0	1	0,01	0
Основные средства	6115	7595	61,84	67,10	5,26	6710	49,62	-17,48
Незавершенное строительство	382	315	3,86	2,78	-1,08	649	4,80	2,02
Долгосрочные фин. вложения	395	104	3,99	0,92	-3,07	133	0,98	0,06
Отложенные налоговые активы	31	41	0,31	0,36	0,05	36	0,27	-0,09
2. Запасы, всего, в том числе	170	124	1,72	1,10	-0,62	188	1,39	0,29
Сырье и материалы	114	108	1,15	0,95	-0,2	129	0,95	0
Расходы будущих периодов	56	16	0,57	0,14	-0,43	59	0,44	0,29
НДС по приобретенным ценностям	12	152	0,12	1,34	1,22	347	2,57	1,23
3. Дебиторская задолженность, всего, в т.ч.:	2423	2833	24,50	25,03	0,53	5131	37,94	12,91
Покупатели и заказчики	1638	2561	16,56	22,63	6,07	5131	37,94	15,31
4. Денежные средства, всего	359	154	3,63	1,36	-2,27	329	2,43	1,07
5. Прочие оборотные активы	1	0	0,01	0	-0,01	0	0	0
6. Валюта баланса	9889	11319	100,00	100,00	0	13524	100,00	0
Пассив								
1. Источники собственных средств, всего, в том числе:	8562	8609	86,58	76,06	-10,52	10887	80,5	4,44
Уставной капитал	2966	2966	29,99	26,2	-3,79	2996	22,15	-4,05
Добавочный капитал	4784	3260	48,38	28,8	-19,58	3260	24,11	-4,7

Окончание таблицы 8

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.		Структура, %			Сумма, тыс. руб.	Структура, %	
	на начало 2015 года	на конец 2015 года	на начало 2015 года	на конец 2015 года	изменение	на конец 2016 года	на конец 2016 года	изменение
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	812	2383	8,21	21,05	12,84	4661	34,46	13,41
2. Средства, приравненные к собственным	211	148	2,13	1,31	-0,82	86	0,64	-0,66
3. Всего собственных и приравненных к ним средств	8773	8757	88,71	77,37	-11,34	10973	81,14	3,77
4. Заемные средства, всего из них:	1116	2562	11,29	22,63	11,34	2569	19	-3,63
Кредиторская задолженность, в том числе	1098	2543	11,10	22,47	11,37	2550	18,86	-3,61
поставщики и подрядчики	859	2101	8,69	18,56	9,87	1150	8,5	-10,06
по оплате труда	78	215	0,79	1,90	1,11	218	1,61	-0,29
по социальному страхованию и обеспечению	39	51	0,39	0,45	0,06	49	0,36	-0,09
с бюджетом	122	176	1,23	1,55	0,32	1133	8,38	6,83
Доходы будущих периодов	18	19	0,18	0,17	-0,01	19	0,14	-0,03
5. Валюта баланса	9889	11319	100,00	100,00	0	13524	100,00	0

На начало 2015 года доля внеоборотных активов в структуре капитала составляла 70,02%, на конец года 71,17%, соответственно доля оборотных активов на начало года была 29,98%, на конец года 28,83%. На начало периода наибольшую долю в структуре оборотных активов занимала дебиторская задолженность – 24,5%, на конец года ситуация не изменилась. На начало периода доля капитала предприятия составляла 88,71%, на конец периода 77,37%. Соответственно доля краткосрочных обязательств на начало периода была 11,29%, на конец периода 22,63%. Это увеличение доли краткосрочных обязательств обусловлено увеличением доли кредиторской задолженности.

На начало 2016 года доля внеоборотных активов в структуре капитала составляла 71,17%, на конец года 55,67%, соответственно доля оборотных активов на начало года была 28,83%, на конец года 44,33%.

На начало периода наибольшую долю в структуре оборотных активов занимала дебиторская задолженность – 25,03%, на конец года ситуация не изменилась, однако доля дебиторской задолженности возросла до 37,94%. На начало периода доля капитала предприятия составляла 77,37%, на конец периода 81,14%. Соответственно доля краткосрочных обязательств на начало периода была 22,63%, на конец периода 18,86%. Снижение доли краткосрочных обязательств обусловлено снижением доли кредиторской задолженности на 3,61%.

Таким образом, горизонтальный и вертикальный анализы балансов предприятия ОАО «ЧМК» за рассматриваемые периоды 2015 – 2016 годов показали, что предприятие работает стабильно, прибыль предприятия повышается, предприятие рассчитывается по своим долгам.

1.3.2 Коэффициентный анализ

Коэффициентный анализ проводится на основании бухгалтерского баланса (Форма №1) и отчёта о прибылях и убытках (Форма №2) и включает в себя оценку имущественного положения, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности [18, с. 134].

Результаты расчётов по коэффициентному анализу представлены в таблице 9.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Этот коэффициент более всего интересен для покупателей и держателей акции предприятия [20, с. 61]. На начало и конец года находится выше нормы.

Таблица 9 – Коэффициентный анализ ООО «Спецремзавод»

Наименование показателя	Формула расчета	Норматив	Значение	
			На конец 2015 года	На конец 2016 года
1. Оценка имущественного положения				
1.1 Сумма капитала, вложенного в имущество	Валюта баланса		11319	13524
1.2 Доля основных средств в активах	Стоимость основных средств / валюта баланса		0,76	0,80
2. Оценка ликвидности				
2.1 Собственный оборотный капитал	Собственный капитал + долгосрочные обязательства - ВО		-5494	-4978
2.2 Коэффициент текущей ликвидности	Оборотный капитал / краткосрочные обязательства	0,5-0,8	1,27	2,33
2.3 Коэффициент промежуточной ликвидности	(Дебиторская задолженность + краткосрочные финансовые вложения + денежные средства) / краткосрочные обязательства		1,17	2,12
2.4 Коэффициент абсолютной ликвидности	денежные средства / краткосрочные обязательства	0,15-0,2	0,06	0,13
2.5 Коэффициент срочной ликвидности	(денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства		0,06	0,13
3. Оценка финансовой устойчивости				
3.1 Коэффициент финансовой независимости (автономии)	собственный капитал / валюта баланса	менее 0,5	0,77	0,81
3.2 Коэффициент финансирования	Собственный капитал / заёмный капитал		3,39	4,24
3.3 Коэффициент задолженности	Заёмный капитал / собственный капитал	менее 0,67	0,29	0,24
3.4 Коэффициент маневренности активов	Активы / собственный капитал		1,29	1,23
3.5 Коэффициент маневренности ОК	Оборотный капитал / собственный капитал	0,2-0,5	0,37	0,55
4. Оценка деловой активности				
4.1 Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка от реализации / среднегодовая стоимость активов		0,81	0,89
4.2 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Выручка от реализации / среднегодовая стоимость собственного капитала		0,98	1,11
4.3 Фондоотдача	Выручка от реализации / среднегодовая стоимость основных средств		1,25	1,54
5. Оценка рентабельности				

Окончание таблицы 9

Наименование показателя	Формула расчета	Норматив	Значение	
			На конец 2015 года	На конец 2016 года
5.1 Рентабельность продаж	Валовая прибыль / Выручка от реализации * 100%		11,23	27,11
5.2 Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал * 100%		18,25	20,92
5.3 Рентабельность активов	Валовая прибыль / Активы * 100%		8,53	22,04
5.4 Рентабельность производства	Валовая прибыль / Себестоимость * 100%		12,65	37,19

Это говорит о том, что у предприятия достаточно ликвидных средств для выполнения краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности обобщает показатели ликвидности и является одним из показателей, характеризующих удовлетворительность (неудовлетворительность) бухгалтерского баланса.

Коэффициент срочной ликвидности показывает какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам, находиться выше нормы. Этот коэффициент наиболее интересен для банка, дающего кредит предприятию [20, с. 65].

Коэффициент автономии характеризует степень финансовой независимости от кредиторов. Чем выше это значение, тем выше устойчивость предприятия. С другой стороны, крайне низкое значение говорит о высоком финансовом риске. Считается, что при малом значении этого коэффициента невозможно рассчитывать на доверие к предприятию со стороны банков и других инвесторов [20, с. 70].

Значение коэффициента автономии на начало года – 0,77, свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, что позволяет привлекать дополнительные средства. На конец года коэффициент автономии – 0,81, он меньше по сравнению с началом года - это вызвано увеличением кредиторской

задолженности, но это выше порогового значения, что дает гарантии погашения предприятием своих обязательств.

Коэффициент финансовой задолженности

За анализируемый период данный коэффициент ниже норматива, следовательно, на предприятии достаточно собственных средств, чтобы погасить свою задолженность.

Коэффициент маневренности активов уменьшился с 1,29 до 1,23, что говорит хоть о небольшом, но все таки уменьшении мобильности активов предприятия и уменьшении свободы в маневрировании этими активами.

Наоборот увеличился коэффициент маневренности оборотного капитала, следовательно, он больше стал использоваться в обороте.

Коэффициент оборачиваемости активов: показывает скорость оборота активов предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем лучше [20, с. 71].

$$8600 / (9889+11319) / 2 = 0,81$$

$$10996 / (11319 + 13524) / 2 = 0,89$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала:

$$8600 / (8773+8757) / 2 = 0,98$$

$$10996 / (8757 + 10973) / 2 = 1,11$$

Фондоотдача характеризует интенсивность использования основных средств:

$$8600/(6115+7595)/2 = 1,25$$

$$10996/(7595+6710)/2 = 1,54$$

Если охарактеризовать обстановку в целом, то можно сказать, что к концу периода финансовая ситуация становится более устойчивой, ликвидность продолжает расти. Это связано с ростом собственного капитала, прежде всего, за счет повышения объемов реализации и соответственно получения большей прибыли. По этой же причине можно наблюдать снижение доли основных средств в активах предприятия.

Выводы по разделу один

1. ОАО «ЧМК» одно из крупнейших российских промышленных предприятий, что определяет сложность организационных вопросов, решаемых на предприятии. Численность промышленно-производственного персонала составила 25 823 трудящихся на 1 января 2017 года, и это не считая аффилированные компании облегчающие выполнение сбытовых, экспортных и прочих функций предприятия.

Продукция ОАО «ЧМК» поставляется во все отрасли промышленности, все районы России и в страны ближнего и дальнего зарубежья. Улучшение качества продукции и его соответствия требованиям международных стандартов привело к увеличению отгрузки на экспорт (дальнее зарубежье) на 6,3% в 2016 году. Данный показатель говорит о востребованности на международном рынке металлопродукции комбината. Управление всей системой промышленного комплекса осуществляется Генеральным директором предприятия, реализация одного из принципов управления - обратной связи, осуществляется через применение рапортов Заместителей директора и отчетов. Организационная структура предприятия – линейно-функциональная, во главе с Генеральным директором.

2. Анализируемый объект – ООО «Спецремзавод» является структурным подразделением ОАО «ЧМК». Основным видом деятельности ООО «Спецремзавод» цеха является ремонт деталей и узлов оборудования. Продукция цеха востребована на российском рынке, а также экспортируется в Китай, США, Таиланд, Турцию, Чехию, Филиппины, Индонезию, Корею, Мексику, Тайвань и другие страны. Общая численность работающих в ООО «Спецремзавод» составляет 643 человека.

3. По результатам проведенного анализа стратегической среды предприятия выявлено, что наиболее перспективными мероприятиями на сегодняшний день являются расширение ассортимента выпускаемой продукции, проведение

комплексной программы реструктуризации и технического перевооружения и освоение передовых технологий.

4. По данным горизонтального анализа ООО «Спецремзавод» имущество предприятия за 2015 год увеличилось, что обусловлено, во-первых, увеличением внеоборотных активов, во-вторых, увеличением оборотных активов относительно начала периода. В структуре оборотных активов все статьи баланса, кроме денежных средств, претерпели увеличение. Отрицательным моментом является увеличение дебиторской задолженности. Источники имущества предприятия за 2015 год также увеличились за счет увеличения краткосрочных обязательств предприятия и за счет увеличения кредиторской задолженности. Капитал предприятия наоборот уменьшился за счет снижения добавочного капитала. Имущество предприятия за 2016 год увеличилось, что обусловлено, ростом оборотных активов, в то время как внеоборотные активы уменьшились за счет снижения основных средств. Оборотные активы возросли за счет увеличения дебиторской задолженности, запасы сырья и материалов увеличились, кроме того, произошло увеличение денежных средств.

5. По данным вертикального анализа ООО «Спецремзавод» на начало периода наибольшую долю в структуре оборотных активов занимала дебиторская задолженность, на конец года ситуация не изменилась. Доля краткосрочных обязательств в 2015 году увеличилась, что обусловлено увеличением доли кредиторской задолженности. Снижение доли краткосрочных обязательств в 2008 году обусловлено снижением доли кредиторской задолженности.

6. Горизонтальный и вертикальный анализы баланса за 2015 – 2016 гг. показали, что предприятие работает стабильно, прибыль предприятия повышается, предприятие рассчитывается по своим долгам.

7. Коэффициентный анализ показал, что коэффициент текущей ликвидности находится выше нормы, что говорит о том, что у предприятия достаточно ликвидных средств для выполнения краткосрочных обязательств. Значение коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой

независимости предприятия, что позволяет привлекать дополнительные средства. Коэффициент финансовой задолженности за анализируемый период ниже норматива, следовательно, на предприятии достаточно собственных средств, чтобы погасить свою задолженность. Коэффициент маневренности активов увеличился, что говорит об увеличении мобильности активов предприятия и расширении свободы в маневрировании этими активами. Наоборот уменьшился коэффициент оборачиваемости оборотных средств, следовательно они меньше стали использоваться в обороте. К концу периода финансовая ситуация становится более устойчивой, ликвидность продолжает расти. Это связано с ростом собственного капитала, прежде всего, за счет повышения объемов реализации и соответственно получения большей прибыли. По этой же причине можно наблюдать снижение доли основных средств в активах предприятия.

2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ МАЛОЗАТРАТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

2.1 Сопоставление результатов SWOT-анализа и анализа текущего финансового состояния предприятия

Горизонтальный и вертикальный анализы баланса за 2015 – 2016 гг. показали, что предприятие работает стабильно, прибыль предприятия повышается, предприятие рассчитывается по своим долгам. Коэффициентный анализ показал, что коэффициент текущей ликвидности находится выше нормы, что говорит о том, что у предприятия достаточно ликвидных средств для выполнения краткосрочных обязательств. Значение коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, что позволяет привлекать дополнительные средства. Коэффициент маневренности активов увеличился, что говорит об увеличении мобильности активов предприятия и расширении свободы в маневрировании этими активами. К концу периода финансовая ситуация становится более устойчивой, ликвидность продолжает расти. Это связано с ростом собственного капитала, прежде всего, за счет повышения объемов реализации и соответственно получения большей прибыли. По этой же причине можно наблюдать снижение доли основных средств в активах предприятия.

Даже в условиях финансово-экономического кризиса предприятие работает стабильно и эффективно. По результатам проведенного SWOT-анализа выявлено, что наиболее перспективными мероприятиями на сегодняшний день являются расширение ассортимента выпускаемой продукции, проведение комплексной программы реструктуризации и технического перевооружения, а также освоение передовых технологий. Сегодня основной задачей ООО «Спецремзавод» является повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия за счет внедрения малозатратных современных технологий и

расширения продуктового портфеля. Ввиду чего предлагается приобрести машину непрерывного литья заготовок (МНЛЗ).

2.2 Характеристика оборудования и определение годовой производственной мощности оборудования

В настоящее время на предприятии установлена одна машина непрерывного литья заготовок. Данное оборудование используется в течение 10 лет и уже подверглось материальному и моральному износу. Значительно ухудшилось качество заготовок и увеличилось количество брака. В соответствии с результатами SWOT-анализа и анализа финансового состояния наиболее приоритетным является мероприятие по приобретению нового оборудования.

Планируется ввести комбинированную МНЛЗ с динамической системой водовоздушного охлаждения и системой управления качеством заготовок.

Конструктивные особенности МНЛЗ:

1. Кристаллизаторы с фрезерованными каналами, с прямоточной или петлевой системой протока воды, на медные стенки кристаллизатора нанесено защитное противокоррозионное покрытие

2. Механизмы качания кристаллизатора

- четырехэксцентриковые рессорного типа с электромеханическим приводом

- рессорного типа с гидравлическим приводом REXROTH

3. Системы регулирования уровня металла в кристаллизаторе - с электромагнитными или радиоактивными датчиками и электромеханическими исполнительными механизмами

4. Конструкция роликовых сегментов - жесткая с водоохлаждаемыми наплавленными роликами

5. Ролики сегментов - с рабочей поверхностью бочки ролика, наплавленной антикоррозионным износостойким материалом

6. МГР в комплекте или автогенное оборудование МГР - поставки фирмы GEGA

Технические характеристики комбинированной МНЛЗ представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Технические характеристики комбинированной МНЛЗ

Типы МНЛЗ	Криволинейные с радиальными или с вертикальными кристаллизаторами
Количество ручьев	от 1 до 6
Технологическая длина, м	~ 20-30
Длина вертикального участка, м	от 2 до 3
Длина участка разгиба, м	от 3 до 6
Радиус дугового участка, м	8-12
Длина медных стенок кристаллизатора, мм	900 - 1000
Сечения отливаемых заготовок, мм:	
- толщина	150 - 450
- ширина	150 - 450
Максимальная длина заготовок после порезки, м	12
Емкость сталеразливочного ковша, т	80 - 200
Емкость промежуточного ковша, т	20 - 50
Число качаний кристаллизатора в минуту	до 250 (400)
Ход качания кристаллизатора, мм	± 0 - 6
Скорость разливки, м/мин	0,2 - 2,0

Особенностью современной системы водо-воздушного охлаждения является наличие динамического режима охлаждения, который позволяет по сигналам с датчиков измерения скорости, температуры жидкого металла в пром-ковше, теплосъема в кристаллизаторе, а также с учетом разогрева МНЛЗ в начале серии плавов в автоматическом режиме управлять расходами в соответствии с изменениями скорости литья, что обеспечивает оптимальный и постоянный тепловой профиль непрерывнолитых слитков.

Система управления качеством заготовок включает в себя три подсистемы:

- динамическую систему вторичного охлаждения (ДСВО);
- систему мягкого обжатия (СМО);
- автоматизированную систему прогнозирования качества слитка (АСПКС).

Все системы объединены в единый автоматизированный математический комплекс с системой КИП и автоматики.

Две подсистемы (ДСВО и СМО) отвечают за технологию, а третья (АСПКС), основанная на «самообучающейся» программе статистического сбора и анализа входных и выходных данных, отвечает за контроль качества и выдает информацию для принятия службой эксплуатации решений по устранению причин брака.

Рассчитаем годовую производственную мощность приобретаемого оборудования.

Режимный фонд времени работы оборудования рассчитаем по формуле (1).

$$T_{\text{реж}} = (T_{\text{к}} - T_{\text{вых}} - T_{\text{пр}}) \times T_{\text{см}} \times K_{\text{см}} - (T_{\text{пп}} \times T_{\text{с}}) \times K_{\text{см}}, \quad (1)$$

где $T_{\text{к}}$ - количество календарных дней в году;

$T_{\text{вых}}$, $T_{\text{пр}}$, $T_{\text{пп}}$ - количество выходных, праздничных и предпраздничных дней в году соответственно;

$T_{\text{см}}$ - продолжительность рабочей смены, час;

$T_{\text{с}}$ - число часов, на которое сокращается продолжительность рабочей смены в предпраздничные дни;

$K_{\text{см}}$ - коэффициент сменности работы оборудования.

При расчетах годовой производственной мощности оборудования используются данные, представленные в таблице 11.

Таблица 11 – Данные для расчета режимного фонда времени работы оборудования

$T_{\text{к}}$, дней	$T_{\text{вых}}$, дней	$T_{\text{пр}}$, дней	$T_{\text{пп}}$, дней	$T_{\text{см}}$, дней	$T_{\text{с}}$, дней	$K_{\text{см}}$
365	0	0	0	8	0	3

Расчет годового режимного фонда времени при трёхсменной работе представлен в формуле (2).

$$T_{\text{реж}} = 365 \times 8 \times 3 - (0 \times 0) \times 3 = 8\,760 \text{ час.} \quad (2)$$

Рассчитаем годовой фонд основного времени работы оборудования по формуле (3).

$$T_{\text{осн}} = T_{\text{реж}} - T_{\text{то}} - T_{\text{тех}} - T_{\text{н}} - T_{\text{об}} - T_{\text{от}}, \quad (3)$$

где $T_{\text{то}}$ - годовое время на техническое обслуживание оборудования, час;

$T_{\text{тех}}$ - годовое время на технологические остановки, час;

$T_{\text{н}}$ - годовое время на наладку оборудования, час;

$T_{\text{об}}$ - годовое время на обслуживание рабочего места, час;

$T_{\text{от}}$ - годовое время на отдых и личные надобности, час.

При расчетах годового фонда основного времени работы оборудования использовались данные, предоставленные в таблице 12.

Таблица 12 – Данные для расчета годового фонда основного времени работы оборудования, час.

$T_{\text{то}}$	$T_{\text{тех}}$	$T_{\text{н}}$	$T_{\text{об}}$	$T_{\text{от}}$
168	72	120	96	48

Расчет годового фонда работы оборудования представлен в формуле 4.

$$T_{\text{осн}} = 8\,760 - 168 - 72 - 120 - 96 - 48 = 8\,256 \text{ час.} \quad (4)$$

Рассчитаем годовую производственную мощность оборудования.

Годовая производственная мощность оборудования при трёхсменной работе вычисляется по формуле (5).

$$M_{\text{год}} = T_{\text{осн}} \times П_{\text{час}}, \quad (5)$$

где $П_{\text{час}}$ - часовая производительность МНЛЗ, тонн / час.

При расчетах принимаем среднее значение производительности комбинированной МНЛЗ равное 200 тонн/час.

Тогда годовая производственная мощность оборудования при трёхсменной работе можно рассчитать согласно формуле (6).

$$M_{\text{год}} = 8\,256 \times 200 = 1\,651\,200 \text{ тонн} \quad (6)$$

Таким образом, средняя ежемесячная производственная мощность составит 137 600 тонн.

2.3 Определение плана продаж

Емкость рынка металлопроката г. Челябинска в 2018 по прогнозным данным составит 450 тысяч тонн [32, с. 11]. Доля рынка ООО «Спецремзавод» составляет 12% . Т.е. для сохранения доли рынка в 2018 году необходимо производить 54 000 тонн металлопроката, т.е. среднемесечный годовой выпуск должен составить 4 500 тонн. На основании прогнозных данных при разработке проекта предполагалось, что темпы роста емкости рынка сохранятся и в 2019 году, поэтому план производства продукции на новом оборудовании, представленный в таблице 13 выглядит следующим образом.

При составлении проекта считалось, что дата начала продаж совпадает с датой начала производства.

Таблица 13 – План продаж продукции

Продукт	1.2018	2.2018	3. 2018	4.2018	5.2018	6.2018	2 ¹ / ₂ .2018	2019
Металлопрокат, тонн	4 130,0	4 212,6	4 295,2	4 377,8	4 460,4	4583,6	29 576,1	60279,3

Приобретаемое оборудование позволяет производить продукцию сегмента «высокое качество – невысокая цена», где отпускная цена будет варьировать от 15 000 руб./тонн до 30 000 руб./тонн. На основании мониторинга цен, проведенного в начале 2017 года, в качестве цены сбыта, взята средняя цена на рынке на данный сегмент продукции, равная 20 000 руб/тонн.

2.4 Определение капитальных вложений

Общие капитальные вложения складываются из общей цены оборудования, затрат на монтаж и транспортировку оборудования и вычисляются по формуле (7).

$$K_{\text{общ}} = C_{\text{об}} + Z_{\text{монт}} + Z_{\text{транс}}, \quad (7)$$

где $K_{\text{общ}}$ - общие капитальные вложения;

$C_{\text{об}}$ - общая цена оборудования;

$Z_{\text{монт}}$ - затраты на монтаж оборудования;

$Z_{\text{транс}}$ – затраты на транспортировку оборудования.

При расчетах капитальных вложений использовались данные, предоставленные в таблице 14.

Таблица 14 – Капитальные вложения проекта

в тыс. руб.

Наименование оборудования	Цена
Комбинированная МНЛЗ	900 000
Система водо-воздушного охлаждения	40 000
Окончание Система управления качеством заготовок	60 000
Итого затраты:	1 000 000

Итак, общая стоимость оборудования: $C_{\text{об}} = 1\,000\,000$ тыс. руб.

Рассчитаем затраты на монтаж ($Z_{\text{монт}}$) и транспортировку ($Z_{\text{транс}}$), которые принимаются в размере - 2 % от общей цены оборудования и составляют 20 000 тыс. руб.

Таким образом, общие капитальные вложения рассчитаны по формуле (8):

$$K_{\text{общ}} = 1\,000\,000 + 20\,000 = 1\,020\,000 \text{ тыс. руб.} \quad (8)$$

Приобретаемое оборудование вводится в эксплуатацию 01.01.2010, с этого же момента планируется реализация продукции.

В рассматриваемом проекте источником финансирования является лизинг, взятый в МК «Уралмаш» под 25% годовых на 2 года.

Лизинговые платежи определены в размере 52 284 883,8 рублей в месяц или 627 418 605 рублей в год.

2.5 Определение издержек проекта

Расчет осуществляется по следующим калькуляционным статьям расходов:

- Расходные материалы;
- Заработная плата производственного персонала;
- Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- Общехозяйственные расходы;
- Внепроизводственные расходы [24, с. 83].

К расходным материалам относится железная руда и коксующийся уголь. Расходы на выплавку 1 тонны металла составляют 5 000 рублей.

Непосредственно для работы на МНЛЗ подбирается следующий персонал с обозначенной заработной платой.

Данные занесены в таблицу 15.

Таблица 15 – План по персоналу

Должность	Кол-во, чел	Зарплата, руб./месяц	Зарплата, руб./год
Энергетик	2	25 000	300 000
Электрик	4	8 000	96 000
Механик	4	10 000	120 000
Специалист по автоматизации	2	20 000	240 000
Оператор	6	25 000	300 000
Разливщик стали	12	20 000	240 000

Общая месячная заработная плата производственных рабочих составляет 552 000 руб., а общая годовая – 6 624 000 руб.

Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования определяются как сумма расходов связанных с техническим обслуживанием, расходами на электроэнергию и прочих расходов, связанных с эксплуатацией оборудования. Математически расчет данной статьи можно представить в виде формулы (9).

$$З_{сз} = З_{то} + З_{эл} + З_{пр} \quad (9)$$

Рассмотрим каждую статью затрат.

Затраты в месяц на техническое обслуживание ($З_{то}$) по договору обслуживания оборудования составляют 50 000 руб. В данную статью расходов входит затраты на замену быстро изнашиваемых частей оборудования (валов).

Ежемесячные затраты на электроэнергию для технологических целей ($З_{эл}$) составляют 20 000 руб.

Прочие расходы, связанные с эксплуатацией оборудования ($З_{пр}$), установленные на предприятии, составляют 10 000 руб.

Итак, ежемесячные затраты на содержание и эксплуатацию оборудования составляют:

$$З_{сз} = 80\ 000 \text{ руб.}$$

В связи с внедрением нового оборудования и увеличением производственных мощностей и, соответственно, увеличением объемов продаж общехозяйственные расходы, связанные с проектом, укрупнено определяются в размере 1% от прямых издержек. Внепроизводственные расходы, связанные с увеличением объемов производимой продукции, в текущем году запланированы в размере 1 200 000 руб. В эту статью расходов входят затраты, связанные с запланированными рекламно-маркетинговыми мероприятиями.

Все рассмотренные статьи затрат приведены в таблице 16.

Таблица 16 – Сводная таблица общих издержек

в руб.

Название	Сумма, руб.	Платежи
Производство		
Затраты на заработную плату производственных рабочих	552 000	Ежемесячно, весь проект
Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования	80 000	Ежемесячно, весь период производства
Общехозяйственные расходы	-	По сложной схеме, весь период производства
Маркетинг		
Внепроизводственные издержки	100 000	Ежемесячно, весь проект

2.6 План маркетинга

Ремонтная отрасль в России является устойчивой в связи с тем, что затраты на ремонт оборудования являются первоочередными на любом предприятии. Изучение положения ООО «Спецремзавод» на рынке необходимо начать анализа основных участников рынка и взаимосвязей между ними. Не все взаимосвязи между субъектами рынка имеют сильное влияние на ООО «Спецремзавод». Чтобы определить степень этого влияния, можно воспользоваться моделью «Пяти сил конкуренции» М.Портера [22, с.93] (рисунок 2):

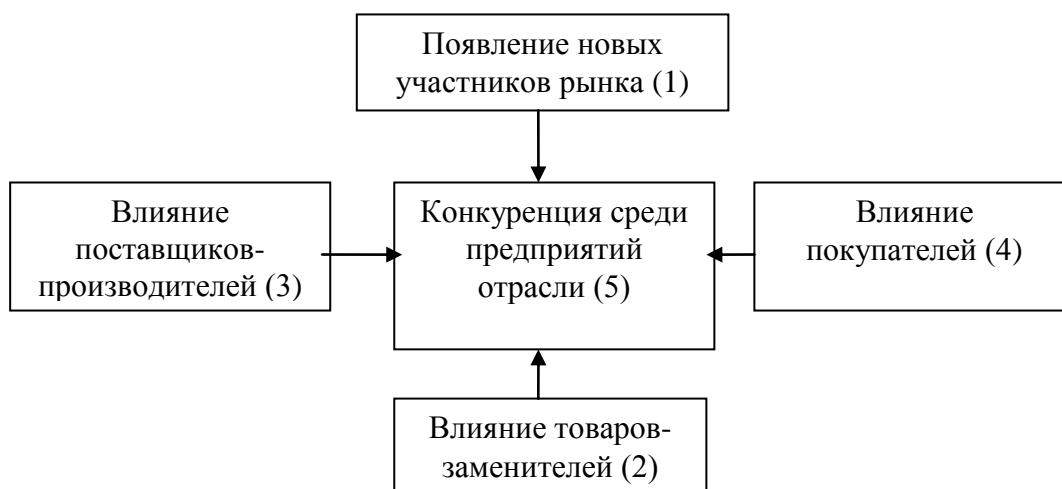


Рисунок 2 – Модель «Пяти сил конкуренции» М.Портера

- Оценивая новых участников рынка в Челябинске в ремонтной сфере, следует отметить, что появление новых участников рынка извне в ближайшее время не ожидается в связи со сложной экономической ситуацией в стране. В связи с этим можно сказать, что угроза появления новых участников оценена как низкая.

- На ремонтном рынке наблюдается следующая тенденция: происходит освоение передовых технологий, что позволяет производить более дешёвые и качественные запчасти и узлы для машин, что особенно важно в условиях сложившегося мирового финансового кризиса. Угроза вторжения оценена как средняя, так как такое оборудование, как правило, имеет высокую цену.

- Поскольку данный рынок – рынок поставщиков-производителей - когда они диктуют свои условия предприятиям отрасли, то последние находятся в менее выигрышном положении.

Сила позиции поставщиков-производителей определяется следующими факторами [22, с.94]:

- разнообразием и высоким качеством поставляемых продуктов и предоставляемых услуг;
- наличием возможности смены потребителя;
- величиной объемов продукции.

Основным поставщиком является ОАО «ЧМК» объем поставок составляет 242,1 тыс. тонн, отличное качество, четкий график поставки, наличие скидок как дочерней организации и доставка автотранспортом предприятия говорит о высоком уровне сервиса. Влияние данного фактора оценивается, как очень сильное.

- Покупатели деталей и узлов для машин находятся в самом конце цепочки. Но влияние на поставщиков продукции чувствительно. VIP-клиенты, которые зачастую составляют большую и основную часть закупок, могут влиять на политику продаж, например, изменяя свою политику закупок. Поставщикам, так или иначе, приходится подстраиваться под их изменения. Влияние этого фактора оценивается как сильное.

Для дальнейшего анализа выделяется несколько сегментов потребителей узлов и деталей для машин:

1. Ремонтные компании, осуществляющие ремонтные работы – данный сегмент приобретает узлы и детали для оборудования достаточно часто. Подобные организации предпочитают сотрудничать непосредственно с заводами-изготовителями. Однако, учитывая, что ООО «Спецремзавод» - дочерняя организация ОАО «ЧМК», то данная группа потребителей является одним из целевых сегментов рассматриваемого предприятия.

2. Физические лица, приобретающие узлы и детали для собственных нужд. Данная группа потребителей приобретает продукцию ООО «Спецремзавод» в небольшом количестве и не часто, поэтому целевой не является.

3. Компании, реализующие узлы и детали для машин, которые сотрудничают с заводом-изготовителем на льготных (оптовых) условиях и реализуют позже продукцию через розничную сеть конечному потребителю. Данный сегмент осуществляет закуп по мере уменьшения запасов.

С целью дальнейшего анализа потребителей для выбора целевых сегментов необходимо оценить их привлекательность по перечисленным критериям.

Используем пятибалльную оценку.

Результат сведен в таблицу 17.

Таблица 17 – Оценка привлекательности потребителей

Критерий оценки	Ремонтные организации	Физические лица	Компании, реализующие узлы и детали
Размер сегмента	5	1	4
Динамика роста	3	2	3
Доходность	5	1	5
Требования к качеству	4	5	4
Уровень конкуренции	3	1	3
Суммарный балл	20	10	19

Ключ к таблице:

- размер сегмента: 5 баллов – большой; 1 балл – малый
- динамика роста: 5 баллов – быстрый рост; 1 балл – медленный рост

- доходность: 5 баллов - высокая; 1 балл – низкая
- требования к качеству: 5 баллов – низкие требования; 1 балл – завышенные требования
- уровень конкуренции: 5 баллов – незначительный; 1 балл - существенный

Таким образом, наиболее привлекательными сегментами для ООО «Спецремзавод» являются сегменты «ремонтные организации» и «компании, реализующие узлы и детали» - именно на них должны быть направлены основные усилия компании.

Рассмотрим рисунок 3 – рынок сбыта компании ООО «Спецремзавод» по предприятиям в долях.

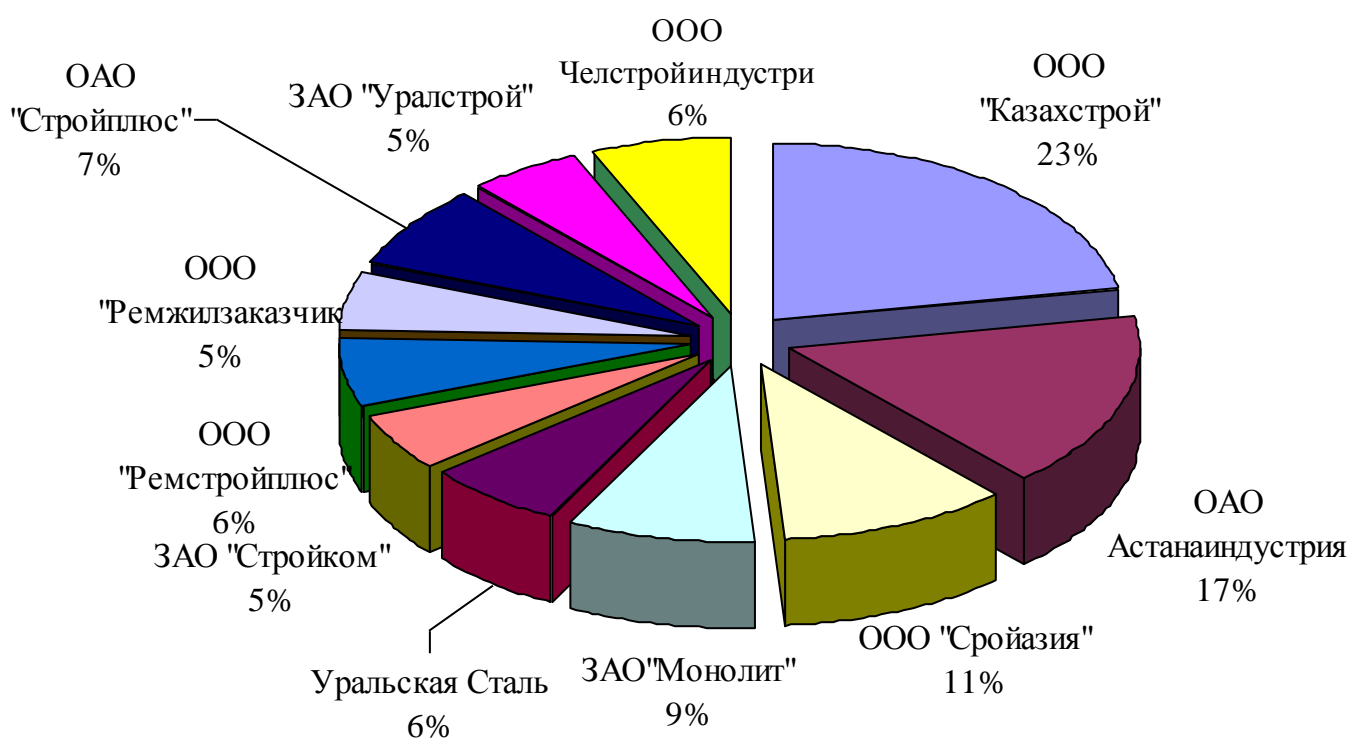


Рисунок 3 – Рынок сбыта предприятия ООО «Спецремзавод» (тыс. руб.)

По данным рисунка 3 видно, что большая часть денежных средств поступает от предприятий Казахстана ООО «Казахстрой» (Казахстан) – 23%, на втором

месте – ОАО «Астанаиндустрия» (Казахстан) - 17%, далее идет ООО «Стройазия» (Казахстан) – 11% и ЗАО «Монолит» (Россия) – 9%.

- Также на промышленных рынках преобладает жестко детерминированный характер спроса при повышенных требованиях потребителей к качеству приобретаемой продукции и его так называемая «вторичность», т.е. покупатели не покупают больше, чем требуется для удовлетворения нужд своего предприятия. Угроза оценена, как средняя.

Конкуренция среди предприятий отрасли находится на высоком уровне.

Для определения ситуации на рынке производства узлов и деталей для ремонта оборудования было проведено исследование.

Целью проведенного анализа было определение позиции ООО «Спецремзавод» на рынке производства узлов и деталей для ремонта оборудования города Челябинска, нахождение ближайших конкурентов, выявление отличительных свойств продукции предприятия.

При проведении исследования были выявлены следующие основные предприятия, занимающиеся аналогичной деятельностью, при этом были исключены предприятия, для которых данный вид деятельности не является основным и их доля на рынке невелика.

Несмотря на существующих конкурентов ООО «Спецремзавод» на рынке, этому предприятию удалось добиться успехов. Результаты проведенных исследований показывают, что доля рынка ООО «Спецремзавод» около 37% как видно из рисунка 4.

В настоящее время на рынке производства узлов и деталей для ремонта оборудования Челябинска работает около 12 предприятий. Из них порядка 3 - 4 являются наиболее крупными.

Эти предприятия и составляют основную конкуренцию ООО «Спецремзавод»:

- ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск);
- ООО «РусЭнерго» (г. Пермь);



Рисунок 4 – Доля рынка предприятий по производству кирпича

- ООО «Гусинноозёрское производственно-ремонтное предприятие» (Республика Бурятия, г. Гусинозёрск);
- ОАО «НТМК» (г. Нижний Тагил)

По результатам анализа данных, полученных в процессе опроса специалистов, работающих на самом предприятии и имеющимся профилям конкурентов, проведён анализ конкурентных сил предприятия ООО «Спецремзавод», что представлено в таблице 18.

По данным таблицы 18 видно, что по видимому фактору «цена продукции» самые дешевые изделия предлагает ООО «Гусинноозёрское производственно-ремонтное предприятие», на втором месте – ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск), на третьем - ООО «Спецремзавод».

Таблица 18 – Сравнительные факторы успеха. Позиционирование конкурентов

Факторы	Вес по пяти-балльной шкале	ООО "Спецрем завод"	ООО НПП «Промстанкоинструмент»	ООО «РусЭнерго»	ООО «Гусинно озёрское производственно-ремонтное предприятие»	ОАО «НТМК»
Цена продукции	5	3,5	4,5	3	5	2
Срок поставки	4,5	1,4	3,5	3	3,5	1,5
Условия платежа	4	4	2,5	2	4	1,5
Номенклатурный ряд	4,5	2,5	4,5	4	2	4,5
Качество продукции	4,5	4	4	3,5	2,5	4
Сервис	2	1,5	1,5	1,5	1	0,5
Инновационность (возможность разработки новой техники и технологии)	3	4,5	3	1,5	1	2,5
Контакты с заказчиками	4	3,5	3	2	2,5	1,5
Реклама	2	1	1	1	0,5	0,5
Работа с системными интеграторами	3	1	2,5	0,5	0,5	2
Итого по видимым факторам		27	30	22	22,5	20,5

По категории «срок поставки» ООО «Спецремзавод» занимает самую низкую позицию ввиду неналаженности каналов доставки продукции, лидирующую позицию по данному показателю занимают ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск) и ООО «Гусинноозёрское производственно-ремонтное предприятие». Самые выгодные условия платежа у компаний ООО «Спецремзавод» и ООО «Гусинноозёрское производственно-ремонтное предприятие», в то время как наименее выгодные условия предлагают ООО «РусЭнерго» (г. Пермь), ОАО «НТМК» (г. Нижний Тагил) и ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск).

По фактору «номенклатурный ряд» лидирующие позиции у красноярской компании - ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск) и ОАО «НТМК» (г. Нижний Тагил).

ООО «Спецремзавод» является одной из ведущих предприятий по предоставлению качественной продукции наряду с ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск) и ОАО «НТМК» (г. Нижний Тагил).

В результате реализации мероприятия параметр инновационность (возможность разработки новой техники и технологии) у ООО «Спецремзавод» достигло максимального значения, что свидетельствует о превосходстве этого предприятия над другими и позволяет покупателям приобрести более качественную продукцию, нежели продукция конкурентов.

Таким образом, по видимым факторам первое место занимает ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск), второе - ООО «Спецремзавод», третье - ООО «Гусинноозёрское производственно-ремонтное предприятие». По результатам анализа, можно сделать вывод, что основными конкурентами ООО «Спецремзавод» являются компании ООО НПП «Промстанкоинструмент» (г. Красноярск) и ООО «Гусинноозёрское производственно-ремонтное предприятие».

В результате проведённого анализа предлагается рассмотреть способы ослабления конкуренции на рынке:

- получение статуса эксклюзивного представителя завода-изготовителя;
- получение от Правительства РФ статус лицензирующего или контролирующего органа;
- проведение комплекса мер по созданию имиджа «правильного» поставщика с хорошей репутацией и солидным опытом;
- принятие участия в съезде Ассоциации производителей и получение информации о готовящихся решениях раньше других;
- отслеживание потенциальных конкурентов;
- наблюдение за развитием научно-технического прогресса.

Продукция ООО «Спецремзавод» выгодно отличается от продукции конкурентов за счёт качества, так как характеристики, приобретённого предприятием оборудования значительно лучше, чем у конкурентов, что представлено в таблице 19.

Таблица 19 – Сравнительная характеристика оборудования предприятий

Параметры сравнения	ООО "Спецремзавод"	ООО НПП «Промстанкоинструмент»	ООО «РусЭнерго»	ООО «Гусиноозёрское производственно-ремонтное предприятие»	ОАО «НТМК»
Количество ручьев	6	2	3	2	3
Технологическая длина, м	До 30	До 20	До 10	До 10	До 20
Длина вертикального участка, м	до 3	до 2	до 1	до 1	до 2
Длина участка разгиба, м	до 6	до 3	до 2	до 3	до 1
Радиус дугового участка, м	8-12	5-8	6-9	10-12	5-8
Максимальная длина заготовок после порезки, м	12	5	6	5	8
Емкость сталеразливочного ковша, т	80 - 200	50 - 100	50 - 100	30 - 70	100 - 150
Скорость разливки, м/мин	до 2,0	до 1,0	до 1,0	До 0,5	До 2,0

В соответствии с представленной таблицей видно, что характеристика оборудования предприятий-конкурентов ООО «Спецремзавод» хуже, нежели у исследуемого предприятия.

Также следует отметить тот факт, что продукция предприятия будет востребована на рынке в связи с практически не снижающимся спросом на неё. Однако большинство из предприятий данной отрасли сейчас останавливают производство, либо резко снижают объёмы производимой продукции ввиду неплатежей со стороны потребителей и невозможности получения сырья со стороны поставщиков. ООО «Спецремзавод» является дочерним предприятием

ОАО «ЧМК», что позволяет осуществлять бесперебойные поставки сырья – это является основным конкурентным преимуществом в сложившейся обстановке.

2.7 Анализ результатов смоделированного проекта

Часто при инвестиционных расчетах ставка дисконтирования определяется как средневзвешенная стоимость капитала (WACC), которая учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств [9].

Для определения стоимости собственного капитала применяется модель оценки долгосрочных активов. Ставка дисконтирования учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств и рассчитывается по следующей формуле [9]:

$$WACC = R_e \left(\frac{E}{V} \right) + R_d \left(\frac{D}{V} \right) (1 - C_{НП}), \quad (10)$$

где R_e – ставка доходности собственного (акционерного) капитала. Данная система используется для оценки уровня доходности для инвесторов, который способен избавиться от несистематического риска с помощью диверсификации, и который предполагает получить определенный уровень доходности за принятый систематический риск (риск, связанный с общеэкономическими изменениями).

E – рыночная стоимость собственного капитала. Рассчитывается как произведение общего количества обыкновенных акций компании и цены одной акции. D – рыночная стоимость заемного капитала. На практике часто определяется по бухгалтерской отчетности как сумма займов компании. V – суммарная рыночная стоимость займов компании и ее акционерного капитала.

R_d – ставка доходности заемного капитала компании (25%), т.е. затраты на привлечение заемного капитала. При этом стоимость заемного капитала корректируется с учетом ставки налога на прибыль.

$C_{\text{нП}}$ – ставка налога на прибыль (20%).

Таким образом, ставка дисконтирования составляет:

$$WACC = 25 * \left(\frac{1020000}{1020000} \right) * (1 - 0,2) = 20\%$$

NPV является универсальным критерием при анализе инвестиционных проектов, так как он отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Основным недостатком критерия NPV в том, что это абсолютный показатель [9]. Рассчитаем NPV по формуле 11 при ставке дисконтирования равной 20%.

$$NPV = \sum_{t=0}^n S_t \left[\frac{1}{(1+r)^t} \right] - \sum_{t=0}^n I_t \left[\frac{1}{(1+r)^t} \right] \quad (11)$$

где S_t – притоки по проекту;

I_t – оттоки по проекту;

r – ставка дисконтирования;

t – период проекта.

Подставляя полученные значения в формулу 11, получаем, что при $r=12\%$ $NPV = 227\,760\,023$ рублей при сроке проекта 2 года.

IRR отражает предельное значение ставки процента, при которой чистая приведённая стоимость равна нулю [9]. Решая данное уравнение, получаем $IRR = 28,36\%$. Это значение IRR говорит о том, что максимальная ставка процента равна 28,36.

PI характеризует доход на единицу затрат. Индекс доходности есть отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков денежных средств по проекту [9]:

$$PI = \frac{\sum_{f=0}^n S_f \left[\frac{1}{(1+r)} \right]^f}{\sum_{f=0}^n I_f \left[\frac{1}{(1+r)} \right]^f} \quad (12)$$

где S_t – притоки по проекту

I_t – оттоки по проекту

r – ставка дисконтирования

t – период проекта

В формуле 12 представлен индекс доходности, который равен 1,13. Данное значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за весь период существования проекта в 1,13 раза больше, чем дисконтированных инвестиций. Согласно данному методу должны приниматься все проекты, индекс доходности которых превышает единицу, поэтому учитывая, что $NPV > 0$, $IRR = 28,36\%$ и $PI > 1$, то проект стоит принимать.

PP (простой срок окупаемости) – период, за который чистая прибыль от проекта покрывает первоначальные капиталовложения [9]. В отличие от других критериев он позволяет давать оценки (хотя и грубые) рисковости проекта. Простой срок окупаемости по проекту составляет 1 год 149 дней.

DPP (дисконтированный срок окупаемости) – период, за который дисконтированные притоки от проекта покроют дисконтированные инвестиции [9]. Дисконтированный срок окупаемости равен 1 год и 231 день. Данный период больше простого срока окупаемости, т.к. используется метод дисконтирования.

Таким образом, все исследуемые показатели свидетельствуют о том, что проект стоит принимать.

Выводы по разделу два

Сегодня основной задачей ООО «Спецремзавод» является повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия за счет внедрения малозатратных современных технологий и расширения продуктового портфеля. Ввиду чего предлагается приобрести машину непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) с динамической системой водо-воздушного охлаждения и системой управления качеством заготовок. Средняя ежемесячная производственная мощность оборудования составит 137 600 тонн.

Емкость рынка металлопроката г. Челябинска в 2018 по прогнозным данным составит 450 тысяч тонн. Доля рынка ООО «Спецремзавод» составляет 12% . Т.е. для сохранения доли рынка в 2018 году необходимо производить 54 000 тонн металлопроката, т.е. среднемесячный годовой выпуск должен составить 4 500 тонн. На основании прогнозных данных при разработке проекта предполагалось, что темпы роста емкости рынка сохранятся и в 2019 году.

Приобретаемое оборудование позволяет производить продукцию сегмента «высокое качество – невысокая цена», где отпускная цена будет варьировать от 15 000 руб./тонн до 30 000 руб./тонн. На основании мониторинга цен, проведенного в начале 2017 года, в качестве цены сбыта, взята средняя цена на рынке на данный сегмент продукции, равная 20 000 руб./тонн.

В рассматриваемом проекте источником финансирования является лизинг, взятый в МК «Уралмаш» под 25% годовых на 2 года. Общая месячная заработная плата производственных рабочих составляет 552 000 руб., а общая годовая – 6 624 000 руб. Ежемесячные затраты на содержание и эксплуатацию оборудования составят 80 000 рублей.

Ремонтная отрасль в России является устойчивой в связи с тем, что затраты на ремонт оборудования являются первоочередными на любом предприятии. Продукция предприятия будет востребована на рынке в связи с практически не снижающимся спросом на неё. Однако большинство из предприятий данной отрасли сейчас останавливают производство, либо резко снижают объёмы

производимой продукции ввиду неплатежей со стороны потребителей и невозможности получения сырья со стороны поставщиков. ООО «Спецремзавод» является дочерним предприятием ОАО «ЧМК», что позволяет осуществлять бесперебойные поставки сырья – это является основным конкурентным преимуществом в сложившейся обстановке.

Анализ результатов смоделированного проекта показал, что чистый дисконтированный доход составил 227 760 023 рублей при сроке проекта 2 года. Внутренняя норма рентабельности равна 28,36%. Индекс доходности составляет 1,13. Простой срок окупаемости по проекту составляет 1 год 149 дней. Дисконтированный срок окупаемости равен 1 год и 231 день.

3 АНАЛИЗ ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Составление прогнозного баланса

Главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее. При таком подходе финансовый анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих финансовых результатов. Финансовое прогнозирование позволяет в значительной степени улучшить управление предприятием за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений, и распределения ответственности [11, с. 48].

Исходным пунктом любого из методов является признание факта изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому.

Перечень прогнозируемых показателей может ощутимо варьироваться. По набору прогнозируемых показателей методы прогнозирования можно разделить на [16, с. 90]:

1) Методы, в которых прогнозируется один или несколько отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например, выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т. д.

2) Методы, в которых строятся прогнозные формы отчетности целиком в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья (укрупненная статья) баланса и отчета и финансовых результатах.

Для прогнозирования финансовой отчетности ООО «Спецремзавод» будет использоваться вторая группа методов, так как её преимущество заключается в

том, что полученная отчетность позволяет всесторонне проанализировать финансовое состояние предприятия. С целью дальнейшего анализа прогнозных показателей бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках при использовании данной группы методов достигается максимум информации, которую можно использовать для расчета любых финансовых коэффициентов.

Классификация методов прогнозирования финансового состояния предприятия представлена на рисунке 5.

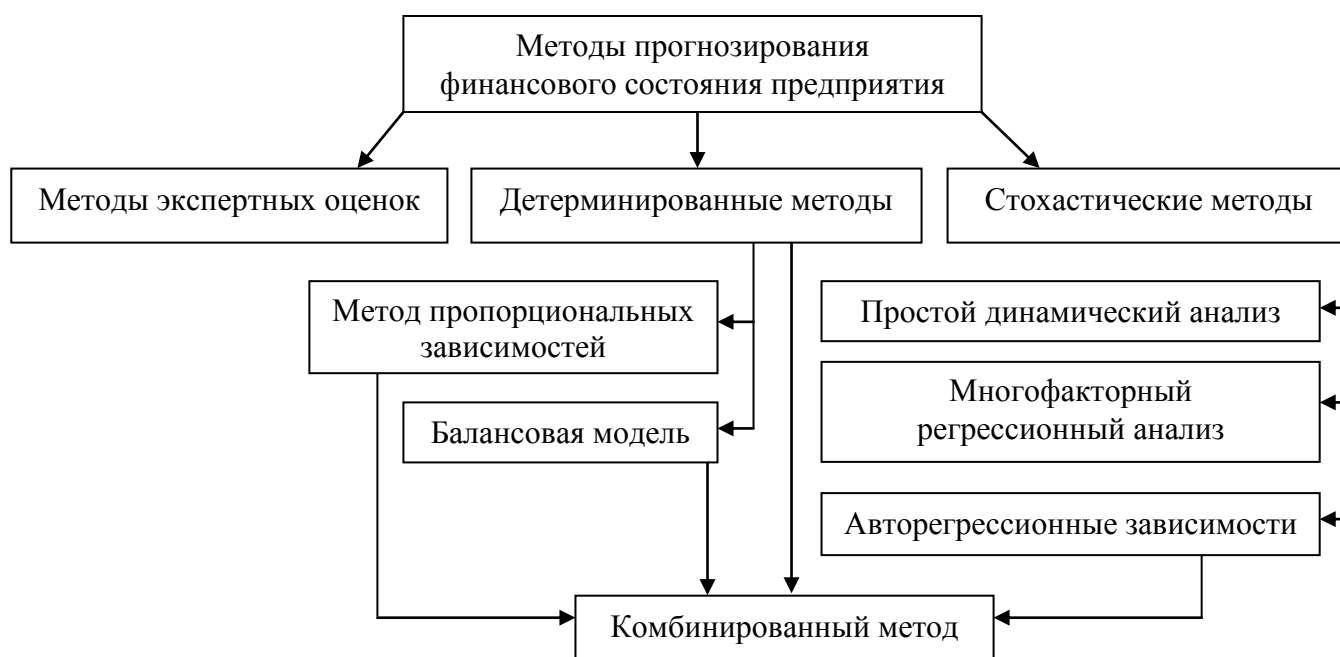


Рисунок 5 – Классификация методов прогнозирования финансового состояния предприятия

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы [25] в соответствии с рисунком 3.1:

- методы экспертных оценок;
- стохастические методы;
- детерминированные методы.

Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Это наиболее простые

методы, применение которых на практике заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей предприятия. Однако, недостатком метода экспертных оценок является снижение или полное отсутствие ответственности за сделанный прогноз. Так как в работе необходимо взвешенное и обоснованное решение, а в случае использования данного метода, ответственность за результаты никто не несет, поэтому этот метод использоваться не будет.

Следующая группа методов – стохастические методы, предполагающие вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируются по сложности используемых алгоритмов [25].

Многофакторный регрессионный анализ применяется в том случае, если статистические данные о показателях отсутствуют. Однако, так как имеются данные о текущем финансовом состоянии предприятия в динамике за три года и данные по проекту, то указанный вид анализа в работе применён не будет. В случае, когда имеется информация о динамике показателей, на основании которых требуется построить приемлемый прогноз, то можно воспользоваться простым динамическим анализом или анализом с помощью авторегрессионных зависимостей. Данными методами трудно воспользоваться в условиях мирового финансового кризиса, неопределённости, так как нельзя сказать с определённой точностью какие показатели как себя поведут, поэтому данная группа методов также не будет использована.

Ещё одна группа методов – детерминированные методы. Они предполагают наличие функциональных или жестко детерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака.

Основой для разработки метода пропорциональных зависимостей показателей,

относящегося к группе детерминированных методов, послужили две основные характеристики любой экономической системы - взаимосвязь и инерционность.

Одной из очевидных особенностей ООО «Спецремзавод», как и любой другой коммерческой организации, является естественным образом согласованное взаимодействие ее отдельных элементов (как качественных, так и поддающихся количественному измерению). Это означает, что многие показатели, даже не будучи связанными между собой формализованными алгоритмами, тем не менее изменяются в динамике согласованно. Очевидно, что если некая система находится в состоянии равновесия, то отдельные ее элементы не могут действовать хаотично, по крайней мере, вариабельность действий имеет определенные ограничения.

Вторая характеристика – инерционность. Смысл ее состоит в том, что в стабильно работающей компании с устоявшимися технологическими процессами и коммерческими связями не может быть резких «всплесков» в отношении ключевых количественных характеристик.

Данный метод больше всего подходит для использования, так как данные о динамике показателей за три года дают информацию о присутствии основных характеристик системы – взаимосвязи и инерционности, что в свою очередь даёт возможность воспользоваться методом пропорциональных зависимостей.

Последовательность процедур данного метода:

1. Идентифицируется базовый показатель (в данном случае, выручка от реализации).
2. Определяются производные показатели.
3. Для каждого производного показателя устанавливается вид его зависимости от базового показателя: в данном случае выбирается линейный вид этой зависимости.
4. При разработке прогнозной отчетности, прежде всего, составляется прогнозный вариант отчета о прибылях и убытках, поскольку в этом случае

рассчитывается прибыль, являющаяся одним из исходных показателей для разрабатываемого баланса.

5. При прогнозировании баланса рассчитывают, прежде всего, ожидаемые значения его активных статей. Что касается пассивных статей, то работа с ними завершается с помощью метода балансовой увязки показателей.

3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия

На основании произведенных расчетов рассмотрим отчет о прогнозных прибылях, полученных от реализации проекта.

Объем сбыта металлопроката выпускаемого на МНЛЗ определен в соответствии с планом продаж, издержки неизменны, а прибыль, получаемая от производства и реализации металлопроката сегмента «высокая цена - невысокое качество» будет на уровне предыдущего периода. Это предположение мы делаем на основе ежегодного стабильного увеличения емкости рынка. Кроме того, был проведен ряд рекламно-маркетинговых мероприятий, в результате чего ожидается сохранение объемов производства и продаж [62].

Прогнозный отчет о прибылях и убытках представлен в Приложении В. На момент завершения проекта чистая прибыль ЧП = 3 758 000 тыс. руб. Т.е. прибыль предприятия в результате реализации проекта увеличилась на величину данной суммы. Это, безусловно, характеризует предприятие с положительной стороны, свидетельствуя о его развитии.

Прогнозный баланс предприятия представлен в Приложении Г.

Рассмотрим постатейно баланс предприятия после реализации проекта.

1) Внеоборотные активы.

В результате реализации проекта увеличились основные средства за счет приобретения нового оборудования, которое позволяет производить высококачественную продукцию по более низкой цене. В рассматриваемый период лизинг, взятый под реализацию данного проекта, выплачивается.

Изменений в остальных статьях баланса проектом не предусмотрено, поэтому можно сказать, что внеоборотные активы предприятия увеличились. Динамика роста внеоборотных активов представлена на рисунке 6.

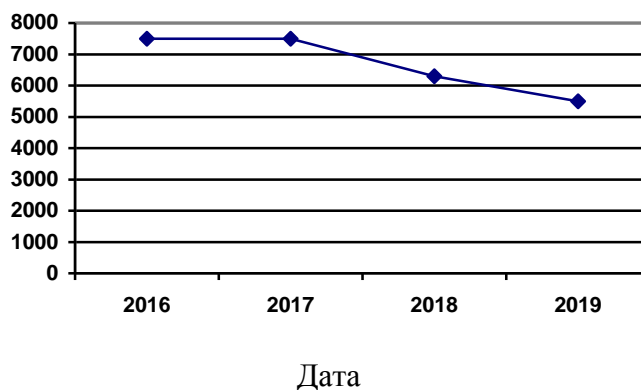


Рисунок 6 – Динамика изменения внеоборотных активов

Прогнозируемая величина внеоборотных активов основана на стоимости приобретаемого оборудования и остаточной стоимости уже имеющихся основных средств за вычетом начисленной амортизации.

2) Оборотные активы.

Увеличений запасов предприятия не предусматривается проектом, они могут возникнуть только в результате «затаривания» склада предприятия производственными материалами, которое, в свою очередь, может возникнуть при резком снижении объема сбыта.

Денежные средства предприятия увеличатся на величину чистой прибыли, поскольку предполагается использовать их для покупки оборудования.

На основе предоставленных и рассмотренных данных можно предположить, что оборотный капитал предприятия оптимизирован. То есть снижена дебиторская задолженность, не увеличена величина запасов, существует наличие денежных средств на счетах предприятия.

Рассмотрим пассивные статьи баланса.

1) Капитал и резервы

Во время реализации проекта уставный и добавочный капитал предприятия не изменялся. Также в рассматриваемом периоде сохраняется тенденция роста нераспределенной прибыли. Это связано с накоплением предприятием денежных средств полученных по основной деятельности.

2) Долгосрочные обязательства

Возникновение долгосрочных обязательств проектом не предусмотрено. Отсутствие у предприятия долгосрочных кредитов положительно характеризует ликвидность предприятия.

3) Краткосрочные обязательства

Для реализации проекта предприятие использовало лизинг, но предполагается, что в рассматриваемый период он погашается полностью.

Аналогично дебиторской задолженности предполагается снижение кредиторской задолженности. На основе полученных результатов можно предположить с высокой вероятностью, что данный факт является реальностью.

4) Выручка от реализации

За период реализации проекта предполагается производство металлопроката на новой комбинированной МНЛЗ с учётом определённого плана продаж. Предполагается, что выручка от реализации продукции увеличится.

Увеличение выручки, связанное с внедрением проекта изображено на диаграмме, представленной на рисунке 7.

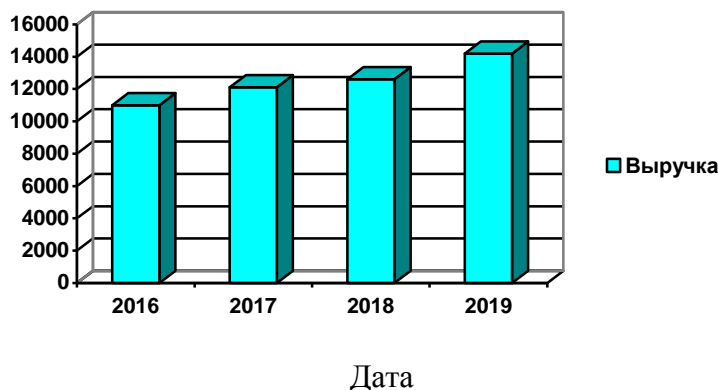


Рисунок 7 – Динамика выручки от реализации в период реализации проекта

Из представленных данных видно, что наблюдается устойчивое увеличение выручки от реализации.

5) Чистая прибыль

Тенденция увеличения прибыли представлена на рисунке 8.

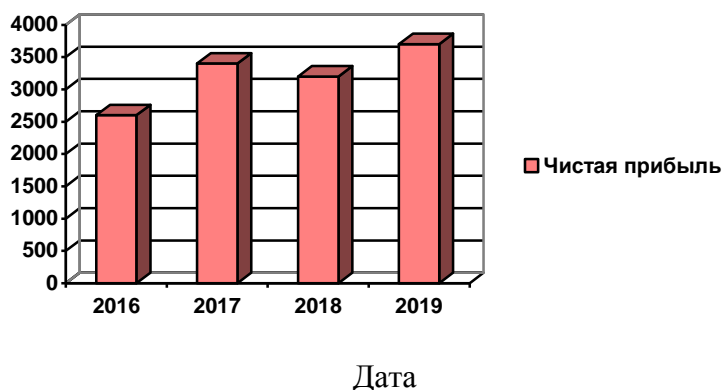


Рисунок 8 – Динамика увеличения выручки от реализации продукции, производимой на новом оборудовании

Целью оценки эффективности проекта является определение целесообразности осуществления инвестиций (долгосрочных финансовых вложений с целью получения выгоды в будущем).

Основным критерием эффективности проекта был принят уровень прибыли, рентабельность капитала и ликвидность предприятия. Сопоставим данные критерии за 2013г. и на момент окончания проекта.

Рассмотрим динамику изменения коэффициентов после внедрения проекта.

1) Динамика изменения коэффициент абсолютной ликвидности представлена на рисунке 9. По графику видно, значение коэффициента с каждым годом увеличивается, что свидетельствует о положительной динамике.

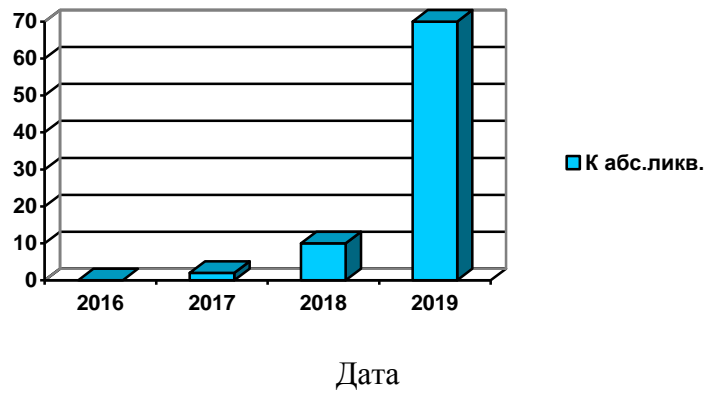


Рисунок 9 - Динамика изменения коэффициент абсолютной ликвидности

2) Аналогичное положительное изменение можно проследить и для коэффициента автономии. Динамика изменения данного коэффициента представлена на рисунке 10.

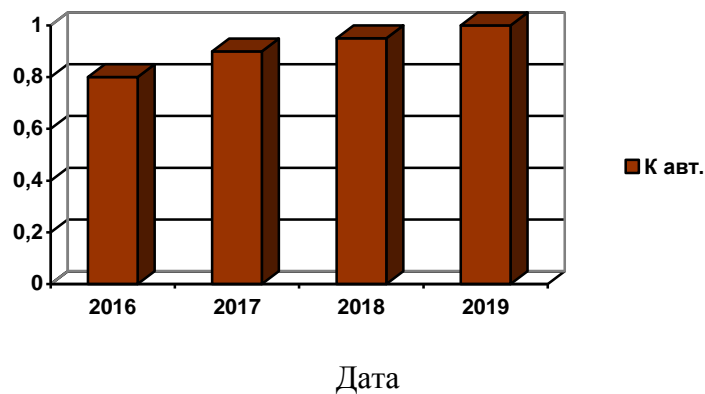


Рисунок 10 – Динамика изменения коэффициента автономии

3) Оборачиваемость активов уменьшается, т.е. проект делает активы предприятия менее подвижными. Сказанное проиллюстрировано на рисунке 11.

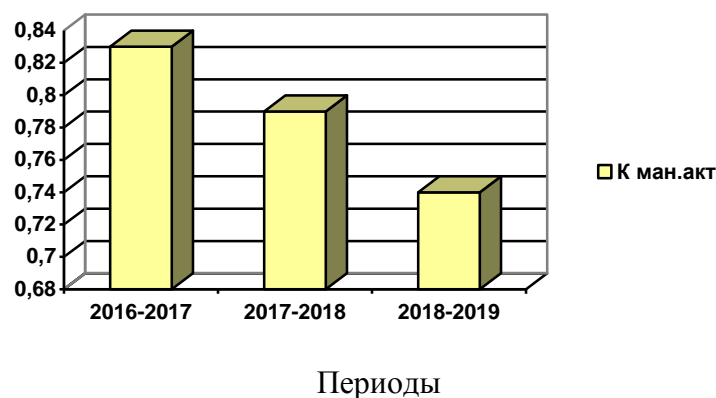


Рисунок 11 – Динамика изменения оборачиваемости активов

По данным рисунков видно, что все показатели эффективности проекта имеют тенденцию к увеличению, кроме оборачиваемости активов.

Сопоставляя анализ эффективности проекта, а именно то, что чистый приведенный доход является положительным, период окупаемости меньше длительности проекта, внутренняя норма рентабельности намного больше той ставки, под которую предприятие взяло лизинг и то, что показатели эффективности после проекта выше показателей эффективности, которые были до проекта, можно говорить о целесообразности принятия к реализации данного проекта.

Выводы по разделу три

Среди методов прогнозирования выбран метод пропорциональных зависимостей, так как он более всего подходит для прогнозирования отчёта о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса предприятия ООО «Спецремзавод». Прогнозируемая величина внеоборотных активов основана на стоимости приобретаемого оборудования и остаточной стоимости уже имеющихся основных средств за вычетом начисленной амортизации.

Увеличений запасов предприятия не предусматривается проектом, они могут возникнуть только в результате «затаривания» склада предприятия производственными материалами, которое, в свою очередь, может возникнуть при резком снижении объема сбыта.

Денежные средства предприятия увеличатся на величину чистой прибыли, поскольку предполагается использовать их для покупки оборудования.

На основе предоставленных и рассмотренных данных можно предположить, что оборотный капитал предприятия оптимизирован. Т.е. снижена дебиторская задолженность, не увеличена величина запасов, существует наличие денежных средств на счетах предприятия.

Во время реализации проекта уставный и добавочный капитал предприятия не изменялся. Также в рассматриваемом периоде сохраняется тенденция роста нераспределенной прибыли. Это связано с накоплением предприятием денежных средств полученных по основной деятельности.

Возникновение долгосрочных обязательств проектом не предусмотрено. Отсутствие у предприятия долгосрочных кредитов положительно характеризует ликвидность предприятия.

Для реализации проекта предприятие использовало лизинг, но предполагается, что в рассматриваемый период он погашается полностью.

Аналогично дебиторской задолженности предполагается снижение кредиторской задолженности. На основе полученных результатов можно предположить с высокой вероятностью, что данный факт является реальностью.

За период реализации проекта предполагается производство металлопроката на новой комбинированной МНЛЗ с учётом определённого плана продаж. Предполагается, что выручка от реализации продукции увеличится.

Основным критерием эффективности проекта был принят уровень прибыли, рентабельность капитала и ликвидность предприятия. Все показатели эффективности проекта имеют тенденцию к увеличению, кроме оборачиваемости активов. Сопоставляя анализ эффективности проекта, а именно то, что чистый приведенный доход является положительным, период окупаемости меньше длительности проекта, внутренняя норма рентабельности намного больше той ставки, под которую предприятие взяло лизинг и то, что показатели эффективности после проекта выше показателей эффективности, которые были до проекта, можно говорить о целесообразности принятия к реализации данного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ОАО «ЧМК» одно из крупнейших российских промышленных предприятий, что определяет сложность организационных вопросов, решаемых на предприятии.

Продукция ОАО «ЧМК» поставляется во все отрасли промышленности, все районы России и в страны ближнего и дальнего зарубежья. Анализируемый объект – ООО «Спецремзавод» является структурным подразделением ОАО «ЧМК». Основным видом деятельности ООО «Спецремзавод» цеха является ремонт деталей и узлов оборудования. Продукция цеха востребована на российском рынке, а также экспортируется в Китай, США, Таиланд, Турцию, Чехию, Филиппины, Индонезию, Корею, Мексику, Тайвань и другие страны. Общая численность работающих в ООО «Спецремзавод» составляет 643 человека.

По результатам проведённого анализа стратегической среды предприятия выявлено, что наиболее перспективными мероприятиями на сегодняшний день являются расширение ассортимента выпускаемой продукции, проведение комплексной программы реструктуризации и технического перевооружения и освоение передовых технологий.

По данным горизонтального анализа ООО «Спецремзавод» имущество предприятия за 2015 год увеличилось, что обусловлено, во-первых, увеличением внеоборотных активов, во-вторых, увеличением оборотных активов относительно начала периода. В структуре оборотных активов все статьи баланса, кроме денежных средств, претерпели увеличение. Отрицательным моментом является увеличение дебиторской задолженности. Источники имущества предприятия за 2015 год также увеличились за счет увеличения краткосрочных обязательств предприятия и за счет увеличения кредиторской задолженности. Капитал предприятия наоборот уменьшился за счет снижения добавочного капитала. Имущество предприятия за 2016 год увеличилось, что обусловлено, ростом оборотных активов, в то время как внеоборотные активы уменьшились за счет

снижения основных средств. Оборотные активы возросли за счет увеличения дебиторской задолженности, запасы сырья и материалов увеличились, кроме того, произошло увеличение денежных средств.

По данным вертикального анализа ООО «Спецремзавод» на начало периода наибольшую долю в структуре оборотных активов занимала дебиторская задолженность, на конец года ситуация не изменилась. Доля краткосрочных обязательств в 2015 году увеличилась, что обусловлено увеличением доли кредиторской задолженности. Снижение доли краткосрочных обязательств в 2008 году обусловлено снижением доли кредиторской задолженности.

Сегодня основной задачей ООО «Спецремзавод» является повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия за счет внедрения малозатратных современных технологий и расширения продуктового портфеля. Ввиду чего предлагается приобрести машину непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) с динамической системой водо-воздушного охлаждения и системой управления качеством заготовок.

В качестве проекта развития ООО «Спецремзавод» для достижения поставленных целей рассмотрен проект внедрения малозатратных современных технологий и расширения продуктового портфеля, реализуемый за счёт приобретения МНЛЗ. Данный сегмент рынка характеризуется высоким качеством и невысокой ценой. На данный вид продукции есть устойчивый спрос, ценовая политика сформулирована таким образом, чтобы добиться максимальных продаж на данном сегменте рынка.

План сбыта продукции составлен с учетом ёмкости рынка, т.е. ежемесячно запланировано увеличение объемов производства и, соответственно, объемов продаж.

Для приобретения необходимого оборудования недостаточно собственных денежных средств, поэтому финансирование проекта осуществляется заемными средствами, в виде лизинга под 25% годовых на 2 года.

Анализ чистой прибыли получаемой предприятием в ходе реализации проекта указывает на то, что предприятие начинает получать прибыль от реализации проекта уже к 4 месяцу с момента начала производства, при этом месяц от месяца данный показатель возрастает. Валовой выручки, получаемой в ходе реализации проектной продукции достаточно для покрытия издержек производства, а также возврата лизинга, при этом к концу рассматриваемого проектного периода у предприятия появляются денежные средства, которые можно использовать для дальнейшего развития организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ: части первая, вторая, и третья. - М.: Проспект, 2003. - 1042с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
2. Федеральный Закон РФ от 7 февр. 1992г. № 2300 – ФЗ «О защите прав потребителей». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
3. Федеральный Закон РФ от 17 декабря 2000 г. № 212 – ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «О защите прав потребителей». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
4. Федеральный Закон РФ от 21 марта 1991 г. № 943 – ФЗ «О налоговых органах РФ» (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Утв. приказом Минфина РФ от 06 мая 2000г., № 32н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Утв. приказом Минфина РФ от 06 мая 2000 г., № 33н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/01: Утв.приказом Минфина РФ от 28ноября2002. №96н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02: Утв. приказом Минфина РФ от 19 ноября 2003 г., № 114н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.
9. Баев, Л.А. Стратегия финансового управления предприятием / Л.А. Баев. Ч.2, 2006г. – 128с.
10. Бекетова, О.Н., Найденников В.И. Бизнес план: теория и практика / О.Н. Бекетова. – М.: Альфа-press. – 2006. – 228с.
11. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х т. / Ю. Бригхем, А.

- Гапенски. Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа. – 2001. – 669с.
12. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова. - М.: Финансы и статистика. – 2009. – 736с.
 13. Кожухар, В.М. Практикум по экономической оценке инвестиций. Учебное пособие / В.М. Кожухар. - М.: 2006. – 281с.
 14. Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент. Учебник для ВУЗов / А.М. Ковалева. М.: Инфра-М. - 2013. – 336с.
 15. Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Колчина. М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2007. – 383с.
 16. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев. М.: Центр экономики и маркетинга. - 2015. – 261с.
 17. Ковалев, В.В. Финансы предприятия: Учебное пособие / В.В. Ковалев. М.: Проспект. 2015. – 355с.
 18. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. СПб.: Питер. – 2015. – 800с.
 19. Лабзунов, П. Организация управления затратами в условиях рыночной экономики России / П. Лабзунов. М.: Книжный мир, 2013. – 288с.
 20. Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. Пермь: РМЦПК. – 2005. – 311с.
 21. Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: Учебное пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. - М.: Юнити. 2012. – 470с.
 22. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент. Учебник / В.Г. Медынский. М.: Инфра-М. - 2017. – 295с.
 23. Фатхутдинов, Р.А. Управленческие решения. Учебник / Р.А. Фатхутдинов. М.: Инфра-М. – 2016. – 287с.
 24. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА-М. – 2012. – 215с.
 25. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2013. – 607с.

26. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2010. – 656с.
27. Шим, Дж.К. Финансовый менеджмент: пер, с англ. / Шим Дж.К., Сигел Дж.Д. Перспектива, 1998. – 281с.
28. Ю.Маршалл, Дж. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. / Ю.Маршалл Дж., В.М. Бансал: ИНФРА-М. – 1999. – 623с.
29. Волков, Н.Г. Учет финансовых результатов в строительстве. Бухгалтерский учет / Н.Г. Волков. – 2009. - №8. – с. 43-53
30. Графова, Г.Ф. Анализ финансовых результатов предприятия в новых положениях по бухгалтерскому учету / Г.Ф. Графова. Финансы. – 2008. - №10. – с.13.
31. Жуков, В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения // В.Н. Жуков. Бухучет. - 2013- № 12. – с. 5.
32. Крейнина, М.Н. Анализ показателей реализации. Формирование и оптимизация оборота, финансовый анализ // М.Н. Крейнина. Я-бухгалтер. 2008. - №7. – с.11.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс за 2015 – 2016гг.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс за 2015 – 2016гг.

Наименование статьи	2015	2016
АКТИВ		
1. Основные средства и иные внеоборотные активы, в том числе	8056	7529
Нематериальные активы	1	1
Основные средства	7595	6710
Незавершенное строительство	315	649
Долгосрочные фин. вложения	104	133
Отложенные налоговые активы	41	36
2. Запасы, всего, в том числе	124	188
Сырье и материалы	108	129
Расходы будущих периодов	16	59
НДС по приобретенным ценностям	152	347
3. Дебиторская задолженность, всего, в т.ч.:	2833	5131
Покупатели и заказчики	2561	5131
4. Денежные средства, всего	154	329
5. Прочие оборотные активы	0	0
6. Валюта баланса	11319	13524
ПАССИВ		
1. Источники собственных средств, в т. ч.:	8609	10887
Уставной капитал	2966	2996
Добавочный капитал	3260	3260
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2383	4661
2. Средства, приравненные к собственным	148	86
3. Всего собственных и приравненных к ним средств	8757	10973
4. Заемные средства, всего из них:	2562	2569
Кредиторская задолженность, в том числе	2543	2550
поставщики и подрядчики	2101	1150
по оплате труда	215	218
по социальному страхованию и обеспечению	51	49
с бюджетом	176	1133
Доходы будущих периодов	19	19
5. Валюта баланса	11319	13524

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах за 2014 – 2016гг.

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах за 2014 – 2016гг.

Наименование статьи	2015	2016
Выручка	8600	10996
Себестоимость	7634	8015
Валовая прибыль	996	2981
Коммерческие расходы	0	0
Управленческие расходы	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	996	2981
Прочие операционные доходы	1512	1086
Прочие операционные расходы	1431	550
Внереализационные доходы	739	41
Внереализационные расходы	855	506
Прибыль (убыток) до налогообложения	1068	2998
Текущий налог на прибыль	256	720
Пени, штрафы	0	67
Чистая прибыль	812	2278

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Прогнозный отчёт о финансовых результатах на 2017 – 2019гг.

Таблица В.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах на 2017 – 2019гг.

Наименование статьи	2017	2018	2019
Выручка	12 194	13 307	14 419
Себестоимость	8 305	8 583	8 861
Валовая прибыль	3 889	4 724	5 558
Коммерческие расходы		708	708
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продаж	3 889	4 016	4 850
Прочие операционные доходы	873	766	713
Прочие операционные расходы	0	8	8
Внереализационные доходы	0	0	0
Внереализационные расходы	707	808	857
Прибыль (убыток) до налогообложения	4 055	3 966	4 698
Текущий налог на прибыль	811	793	940
Пени, штрафы			
Чистая прибыль	3 244	3 172	3 758

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Прогнозный бухгалтерский баланс на 2017 – 2019гг.

Таблица Г.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс на 2017 – 2019гг.

Наименование статьи	2017	2018	2019
АКТИВ			
1. Основные средства и иные внеоборотные активы, в том числе	7531	7134	6697
Нематериальные активы	1	1	1
Основные средства	6 845	5 959	5 073
Незавершенное строительство	575	1 146	1 599
Долгосрочные фин. вложения	78	0	0
Отложенные налоговые активы	32	28	24
2. Запасы, всего, в том числе	137	100	73
Сырье и материалы	94	69	50
Расходы будущих периодов	23	0	0
НДС по приобретенным ценностям	430	538	678
3. Дебиторская задолженность, всего, в т.ч.:	4 105	3 489	3 140
Покупатели и заказчики	4 105	3 489	3 140
4. Денежные средства, всего	3 573	6 745	10 503
5. Прочие оборотные активы	0	0	0
6. Валюта баланса	15 799	18 006	21 091
ПАССИВ			
1. Источники собственных средств, в т. ч.:	14 161	17 333	20 941
Уставной капитал	2 996	2 996	2 996
Добавочный капитал	3 260	3 260	3 260
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7 905	11 077	14 685
2. Средства, приравненные к собственным	25	0	0
3. Всего собственных и приравненных к ним средств	14 186	17 333	20 941
4. Заемные средства, всего из них:	1 613	673	150
Кредиторская задолженность, в том числе	1 594	620	150
поставщики и подрядчики	789	36	150
по оплате труда	203	16	0
по социальному страхованию и обеспечению	36	1	0
с бюджетом	566	0	0
Доходы будущих периодов	0	0	0
5. Валюта баланса	15 799	18 006	21 091

