

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
Учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого дистанционного образования
Кафедра «Современных образовательных технологий»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.т.н.,
Прохоров А.В.

_____ 2019 г.

Организация производства деталей из полиуретана в целях повышения
прибыли на примере Усть-Катавского вагоностроительного завода им.Кирова
филиал АО «Государственный космический научно-производственный
центр» им.Хруничева
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.119.ВКР

Руководитель работы,
к.э.н. Лобанов ВС.
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ДО-570
_____ М.С.Вылобкова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
Ст.преподаватель
Блинникова Т.В.
_____ 2019 г.

АННОТАЦИЯ

Вылобкова М.С. Организация производства деталей из полиуретана в целях повышения прибыли на примере Усть-Катавского вагоностроительного завода им.Кирова филиал АО «Государственный космический научно-производственный центр» им.– Челябинск: ЮУрГУ, ИОДО, 2019, 66 с., 7 ил., 29табл.,библиогр. список – 25наим.,2прил., 11 л. плакатов ф. 4

В дипломной работе даются теоретические основы инвестиционной деятельности предприятия, проводится анализ его финансового состояния. В практической части дипломной работы раскрывается содержание и структура имущества, оценивается размещение средств в активах, анализируются показатели эффективности управления активами. Рассчитываются и оцениваются показатели финансовой устойчивости, ликвидности, проводится расчет финансовых результатов и факторный анализ прибыли.

В проектной части предложен организационный проект, предполагающий организацию производства деталей из полиуретана, а также его экономическое обоснование.

ВВЕДЕНИЕ

Планирование инноваций рассматривается как промежуточный этап между планированием стратегии и детальным планированием инвестиций. Здесь тщательно анализируются альтернативы по реализации идей стратегического плана, поскольку проводить такую работу на этапе инвестиционного планирования слишком дорого. План инноваций должен содержать информацию, необходимую для планирования инвестиций. Он необходим также для разграничения и установления взаимосвязей между общим управлением предприятием, управлением изменениями (проектами) и техническим управлением технологическими процессами.

Организация нового производства один из самых сложных и трудоёмких процессов. Но вместе с тем это один из реальных способов повышения эффективности деятельности предприятия. Актуальность темы обусловлена ухудшающимся финансовым состоянием предприятия и возникающей потребностью рынка в изделиях из полиуретана.

Цель работы – организация производства деталей из полиуретана в целях повышения прибыли в ФГУП «УКВЗ».

Объектом исследования послужило Федеральное Государственное Унитарное предприятие "Усть-Катавский вагоностроительный завод».

Основным видом хозяйственной деятельности ФГУП «УКВЗ» является производство и поставка специализированного оборудования, которое проектируется и изготавливается по техническим требованиям заказчика.

Основные задачи:

- рассмотреть теоретические основы инвестиционного проектирования;
- дать общую оценку объекту исследования;
- провести финансовый анализ деятельности предприятия;
- разработать инвестиционный проект по организации производства деталей из полиуретана.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

1.1 Сущность инвестиций и инвестиционного процесса

Стратегический план устанавливает основные цели деятельности предприятия и пути их достижения. Реализация идей стратегического плана требует разработки комплекса различных мероприятий по изменению исходного состояния предприятия (проектов). На стадии стратегического планирования составляются еще два относительно самостоятельных плана: инноваций и инвестиций. В них идеи нововведений, полученные на стадии составления стратегического плана, получают дальнейшую детальную проработку. Все три плана различаются уровнем детализации информации о планируемых нововведениях.

Планирование инноваций рассматривается как промежуточный этап между планированием стратегии и детальным планированием инвестиций. Здесь тщательно анализируются альтернативы по реализации идей стратегического плана, поскольку проводить такую работу на этапе инвестиционного планирования слишком дорого. План инноваций должен содержать информацию, необходимую для планирования инвестиций. Он необходим также для разграничения и установления взаимосвязей между общим управлением предприятием, управлением изменениями (проектами) и техническим управлением технологическими процессами.

Процесс принятия инвестиционных решений является неотъемлемой частью стратегического планирования, которое должно обеспечить согласование долгосрочных целей предприятия и использование ресурсов, направляемых на достижение целей. Инновационное и инвестиционное планирование можно рассматривать как процесс планирования реализации выбранной стратегии. Следует отметить, что связи стратегического планирования с инновационным и инвестиционным процессами мало изучены. Иногда эти процессы отождествляются. Наиболее перспективным подходом является тот, при котором планирование нововведений и инвестиций рассматривается как процедура стратегического планирования. Поскольку инвестиции подразумевают долгосрочное вложение ресурсов, то инвестиционные решения должны быть ориентированы на долгосрочную перспективу. Инвестиционные решения, по своей сути, всегда являются стратегическими решениями.

Известный специалист в области инвестиционного планирования Д.Норткотт в своей книге «Принятие инвестиционных решений» отмечает, что «хотя все проекты, которые мы обследовали, полностью согласовывались со стратегическим планом фирмы и вытекали из него, можно было сказать, что стратегический план был сформирован с учетом тех проектов, которые можно было предугадать в момент составления стратегического плана». Это утверждение является лучшим свидетельством того, что планирование стратегии, инвестиций и инноваций является функциональным процессом, органически связанным с единым процессом стратегического планирования. Такой

методологический подход к стратегическому планированию позволяет в процессе выбора и реализации стратегии легче преодолевать проблемы, связанные с такими внешними и внутренними факторами, характерными для переходного периода, как нестабильная экономика, дефицит ресурсов, инфляция, усиление конкуренции, социальные проблемы, возрастающие требования к качеству товаров и услуг и т.д.

Реализация стратегии предприятия, как правило, связана с инвестициями, особенно если речь идет о стратегиях роста. Под *инвестициями* понимаются ресурсы, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли или социального эффекта.

Необходимость инвестиций при реализации стратегии предприятия может быть обусловлена различными причинами, которые можно объединить в следующие группы: обновление материально-технической базы предприятия; увеличение объемов и масштабов производственно-хозяйственной деятельности; освоение новых видов деятельности; повышение качества продукции.

Планирование инвестиций относится к наиболее сложной и ответственной области принятия решений, что обусловлено следующими факторами: различными видами инвестиций и стоимостью инвестиционных проектов; множественностью альтернативных вариантов инвестиционных проектов; ограниченностью ресурсов; огромным риском, связанным с принятием инвестиционных решений; необходимостью скорейшего получения отдачи от инвестиций и т.п.

Проблема состоит в том, что степень риска и ответственности за принятие инвестиционного решения может быть различной. Например, если речь идет о замене имеющихся производственных мощностей, то решение может быть найдено достаточно просто и принято безболезненно, поскольку альтернативные варианты решений обусловлены техническими параметрами оборудования и требованиями продукции. Сложность здесь состоит только в том, чтобы обеспечить их соответствие.

Иначе выглядит задача, если необходимо инвестировать процесс освоения новых видов деятельности. В данном случае при принятии решения необходимо учесть целый ряд трудно поддающихся оценке факторов: возможность освоения рынка; изменение положения фирмы на рынке; цену товара, объем продаж, финансовое положение и др.

Ущерб от риска растет с увеличением стоимости инвестиционных проектов, что обуславливает различную глубину проработки инвестиционных решений при планировании инвестиций, а также необходимость установления права принятия инвестиционных решений и ответственности плановых работников в зависимости от вида и объема инвестиций.

Работа предприятия по формированию и реализации инвестиционных ресурсов называется инвестиционной деятельностью.

Величина инвестиций определяется стоимостной оценкой ресурсов и ценностей, направляемых в предпринимательскую деятельность. Инвестиции могут быть реализованы в основные производственные фонды (долгосрочные

активы), ноу-хау (нематериальные активы), материалы и оснастку (текущие активы). Активы, используемые для производства товаров и услуг, составляют капитал — главное имущество предприятия. Его номинальная величина совпадает с величиной инвестиций, трансформируемых в активы.

Инвестиционная деятельность служит для воспроизводства капитала. Капитал используется в хозяйственной деятельности предприятия для получения прибыли. На основе прибыли вновь формируются инвестиционные ресурсы.

Эти виды деятельности связаны денежными потоками, которые имеют две фазы движения. Характер денежных потоков зависит от специфики капитала и формы его использования. Так, затраты основного капитала воспроизводятся посредством амортизационных отчислений, которые возвращают часть инвестиций в денежной форме. Они составляют основную часть инвестиционных ресурсов, направляемых в последующем для воспроизводства основного капитала. Таким образом, на первой фазе к инвестору поступают амортизационные отчисления и чистая прибыль, которые в сумме составляют чистый доход и служат основой для оценки экономической эффективности инвестиций.

На второй фазе к инвестору поступают средства от реализации производственных фондов в случае сокращения или ликвидации производства. Сюда входит выручка от реализации оставшегося оборудования, материальных запасов, незавершенного производства, малоценного имущества, инструмента и т.д.

Инвестиционные ресурсы представляют собой специфический товар, за пользование которым инвестор взимает плату. Минимальная плата за инвестиции эквивалентна доходу от хранения инвестиций на депозитном счете в банке.

1.2 Классификация инвестиций

В планировании инвестиции могут принимать самую различную форму. Это различие обусловлено: разными объектами инвестирования; наличием различных источников формирования инвестиционных ресурсов; различным уровнем риска их осуществления; особенностями организации процесса инвестирования; различием субъектов инвестиционной деятельности и прочими факторами.

Перечисленными обстоятельствами вызвана необходимость научно обоснованной классификации инвестиций. Принято различать следующие классы инвестиций:

1. В соответствии с объектом инвестиций выделяют:

- реальные (капиталообразующие) инвестиции — долговременные вложения средств в производство, связанные с приобретением реальных активов;
- портфельные (номинальные) инвестиции — вложения средств в ценные бумаги, в долю (пай) другого предприятия, выдача за счет собственных средств кредита. В случае портфельных инвестиций основной задачей инвестора является формирование и управление оптимальным инвестиционным портфелем, как правило, осуществляемое посредством операций покупки и продажи ценных

бумаг. Таким образом, портфельные инвестиции — это чаще всего краткосрочные финансовые операции;

- интеллектуальные инвестиции — вложение средств в подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров (человеческий капитал), рекламу, в исследования и разработки (инновации), социальные мероприятия. Их особенность в том, что объект инвестирования и объект получения эффекта не совпадают ни во времени, ни в пространстве, что затрудняет их планирование и оценку.

2. По связи с процессом воспроизводства (направленности действия) инвестиции подразделяются на три группы:

- нетто-инвестиции — начальные инвестиции, осуществляемые при создании или покупке предприятия, а также вкладываемые в расширение производственного потенциала (экстенсивные инвестиции);

- реинвестиции — средства, направляемые на восстановление изношенных и выбывших фондов. Реинвестирование — процесс связывания вновь освободившихся инвестиционных ресурсов посредством их направления на приобретение или изготовление новых средств производства с целью восстановления изношенных основных фондов предприятия. К реинвестициям относятся:

- а) инвестиции на замену, в результате которых имеющиеся объекты заменяются новыми;

- б) инвестиции на рационализацию оборудования. При этом имеется в виду, что рационализация не изменяет производственную мощность и качество продукции, направлена на снижение издержек производства;

- в) инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, созданием новых видов продукции и освоением новых рынков сбыта;

- г) инвестиции на обеспечение выживания предприятия в перспективе, направляемые на НИОКР, подготовку кадров, рекламу, охрану окружающей среды;

- брутто-инвестиции, которые состоят из нетто-инвестиций и реинвестиций.

В практике планирования инвестиции в воспроизводство основных фондов осуществляются в форме капитальных вложений.

3. По источникам финансирования инвестиции могут быть:

- собственные, включая следующие источники финансирования: амортизационные отчисления; прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия; средства от реализации активов; средства акционеров;

- заемные, включая банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы;

- лизинговые инвестиции в форме финансового, оперативного и возвратного лизинга;

- инвестиционные ассигнования из республиканского и местного бюджета и внебюджетных фондов;

- зарубежные инвестиции, включая источники: капитал и кредиты иностранных юридических и физических лиц;

- международные инвестиции, состоящие из кредитов Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития, средств международных фондов и т.п.

4. В зависимости от уровня риска инвестиции делятся на следующие категории:

- инвестиции, по которым уровень риска не определяется, например обязательные инвестиции, направляемые на замену выбывающих производственных мощностей;

- инвестиции с уровнем риска ниже среднего, например направляемые на снижение издержек производства;

- инвестиции со средним уровнем риска, направляемые на расширение производства;

- инвестиции с уровнем риска выше среднего, направляемые в производство новой продукции;

- инвестиции с наивысшим уровнем риска, вкладываемые в научные исследования и разработки.

5. С точки зрения организации и управления инвестиционным процессом инвестиции могут быть:

- локальные, осуществляемые в соответствии с решениями об отдельных инвестиционных объектах;

- глобальные, осуществляемые на основе инвестиционных программ.

6. В зависимости от субъектов инвестиционной деятельности инвестиции делятся на:

- инвестиции граждан, предприятий негосударственных форм собственности (частные);

- государственные инвестиции;

- иностранные инвестиции;

- совместные инвестиции.

7. В зависимости от вида (предмета) инвестиций:

- материальные (движимое и недвижимое имущество, имущественные права, включая право владения землей и природными ресурсами);

- финансовые (денежные средства, права на участие в делах других фирм, долговые права);

- нематериальные инвестиции (опыт и знания специалистов, патенты, авторские права и т.п.).

1.3 Методика оценки инвестиционного проекта

В основе планирования инвестиций и оценки их эффективности лежат расчет и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих доходов (денежных поступлений). Поскольку осуществление инвестиций и получение доходов производится в разные периоды, то возникает проблема их сопоставимости. В плановой экономике в связи с существующими объективными и субъективными

условиями данная проблема при оценке инвестиционных проектов, как правило, во внимание не принималась.

При всем разнообразии показателей, по которым можно оценить экономическую эффективность инвестиций, их можно объединить в две группы:

- а) основанные на дисконтированных оценках;
- б) основанные на учетных оценках.

Рассмотрим показатели эффективности инвестиций, применяемые в рыночной экономике.

1.3.1 Показатель чистого приведенного эффекта (дисконтированного дохода)

Данный показатель основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений от этой инвестиции в течение планируемого периода.

Поскольку приток денежных средств распределяется во времени, то он должен быть дисконтирован с помощью коэффициента r , устанавливаемого инвестором исходя из ежегодного процента возврата инвестиций, который он хочет иметь на инвестируемый капитал.

Критериями эффективности проекта служат два показателя: общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV), рассчитываемые по следующим формулам:

$$PV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} \quad (1.1)$$

где P_k — годовой доход от инвестиции в k -м году ($k=1,2,3,\dots, n$); n — количество лет, в течение которых инвестиция будет генерировать доход.

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} - IC \quad (1.2)$$

Очевидно, что если $NPV > 0$, то проект эффективен; $NPV < 0$, проект неэффективен; $NPV = 0$, проект не прибыльный, но и не убыточный.

Если по окончании периода реализации проекта планируется поступление дохода от ликвидации оборудования или высвобождения оборотных средств, то эти поступления также должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовое, а осуществляемое в течение t лет инвестирование, то формула расчета NPV примет следующий вид:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (1.3)$$

где i — планируемый уровень инфляции.

Следует отметить одно важное свойство показателя NPV, используемое при планировании инвестиций, — возможность его суммирования по различным проектам, что позволяет давать интегрированную оценку инвестиционного портфеля предприятия в целом за определенный период.

1.3.2 Рентабельность инвестиций

В данном случае основным показателем эффективности инвестиций является рентабельность, рассчитываемая по формуле:

$$PI = \frac{PV}{IC} \quad (1.4)$$

Если $PI > 1$, проект эффективен; $PI < 1$ — проект неэффективен; $PI = 1$ — проект ни прибыльный, ни убыточный.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем, что делает его удобным в планировании при выборе одного проекта из нескольких альтернативных.

1.3.3 Норма рентабельности инвестиций

Под нормой рентабельности инвестиций (IRR) понимают значение коэффициента дисконтирования, при котором величина NPV проекта равна нулю.

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0$$

Данный показатель указывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть инвестированы в конкретный проект. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает инвестиционный проект убыточным.

Базой для сравнения нормы рентабельности при планировании инвестиций является так называемая «цена авансированного капитала» (CC), которая отражает сложившийся на предприятии минимум возраста на вложенный в его деятельность капитал (рентабельность) и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной по всем источникам внешнего финансирования.

Таким образом, при планировании инвестиций эффективными являются такие проекты, уровень рентабельности которых будет не ниже текущего значения показателя CC .

Следовательно, если:

$IRR > CC$, проект следует включить в план;

$IRR < CC$, проект следует отвергнуть;

$IRR = CC$, проект является ни прибыльным, ни убыточным.

1.3.4 Срок окупаемости инвестиций

Срок окупаемости — это количество лет, в течение которых инвестиция возвратится инвестору в виде чистого дохода. Алгоритм расчета срока окупаемости (PP) зависит от равномерности распределения планируемых доходов, получаемых от реализации инвестиции. Здесь возможны два варианта.

Первый — доход распределяется по годам равномерно. В этом случае срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода: Второй вариант предусматривает, что доход от инвестиции по годам срока окупаемости распределяется неравномерно. В этом случае срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом:

$$PP = \frac{IC}{P_k} \quad (1.5)$$

Следует иметь в виду некоторые недостатки показателя «срок окупаемости».

Во-первых, он не учитывает наличие доходов за пределами срока окупаемости. Рассмотрим следующий пример (табл.1.1).

Таблица 1.1- Сравнительные характеристики проектов

Вариант	Годовой доход, млн р.	Объем инвестиций, млн р.	Срок окупаемости, лет	Срок эксплуатации проекта, лет
1	3,8	14	3,7	6
2	4,2	14	3,3	4

По сроку окупаемости варианты инвестирования 1 и 2 равно- эффективны, поскольку обеспечивают возмещение затрат за 4 года. Однако вариант 1 более предпочтителен, поскольку обеспечивает больший суммарный доход за весь период эксплуатации инвестиций.

Во-вторых, этот показатель не учитывает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, но различным распределением ее по годам. Так, проект А с годовыми доходами 800, 600,400 млн р. и проект Б с годовыми доходами 200,600,1000 млн р. равноэффективны. Однако если доходы продисконтировать, то вариант А окажется при планировании более предпочтительным, поскольку обеспечивает больший доход в первые два года.

В-третьих, этот показатель не обладает свойством аддитивности. Рассмотрим следующий пример (табл. 1.2).

Таблица 1.2 - Параметры проектов

Год	Доходы по проектам, млн р.				
	А	Б	В	АиВ	БиВ
0	-	-10	-10	-20	-20
1	10	10	0	0	10
2	0	0	0	20	0
3	20	15	15	20	30
5					
Срок окупаемости	2	1	3	2	3

Проекты А и Б взаимоисключающие, а проект В независимый. Это значит, что при наличии ресурсов могут быть запланированы комбинации проектов из (А и В) и (Б и В). По сроку окупаемости наиболее эффективным является проект Б, наименее эффективны проекты А и В. Однако в комбинации наиболее эффективным будет сочетание наихудших проектов А и В.

1.3.5 Коэффициент эффективности инвестиций

Данный коэффициент имеет следующие особенности. Во-первых, он определяется по показателю «чистой» прибыли (балансовая прибыль за минусом платежей в бюджет, осуществляемых из прибыли). Во-вторых, при его расчете не производится дисконтирование дохода.

Коэффициент эффективности инвестиций (ARR) рассчитывается по формуле

$$ARR = \frac{PN}{0.5(IC - PV)} \quad (1.6)$$

где PN— среднегодовая чистая прибыль от реализации инвестиции, р.; RV— остаточная (ликвидационная) стоимость проекта, р.

Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, который рассчитывается делением общей чистой прибыли по предприятию на общую сумму средств, авансированных в его деятельности. Недостатки коэффициента эффективности такие же, как у показателя срока окупаемости.

1.3.6 Анализ альтернативных проектов и выбор наиболее предпочтительного

При формировании инвестиционного плана часто приходится сталкиваться с необходимостью выбора из множества возможных для реализации инвестиционных проектов одного или нескольких. Выбор должен проводиться на основе комплексного анализа всех вышерассмотренных показателей эффективности.

При оценке экономической эффективности инвестиционных проектов на основе вышерассмотренных критериев могут быть сделаны диаметрально противоположные выводы о целесообразности их включения в план. Например, согласно показателям NPV, PI и IRR проекты могут быть отклонены как неэффективные, а согласно показателям PP и ARR— приняты.

В этом случае целесообразно руководствоваться следующими рекомендациями.

Во-первых, между показателями существуют определенные взаимосвязи, которые необходимо учитывать при комплексной оценке.

Так:

если $NPV > 0$, то $IRR > CC$; $PI > 1$;

если $NPV < 0$, то $IRR < CC$; $PI < 1$;

если $NPV = 0$, то $IRR = CC$; $PI = 1$.

Во-вторых, должен быть выбран один, наиболее важный с точки зрения стратегии предприятия показатель и по нему осуществлен выбор единственного проекта.

В-третьих, необходимо на основе привлечения информации сформулировать дополнительные критерии, которые отражают требования стратегии предприятия к инвестиционной политике.

2 ОБЩАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1 Общая характеристика предприятия и его историческая справка

Усть-Катавский вагоностроительный завод впервые упоминается в отчетах купеческой коллегии в 1758 году. В то время он располагался среди нескольких десятков железодельных предприятий и выпускал кричное железо. Пугачевское восстание разорило 68 уральских заводов, Усть-Катавский был разграблен и сожжен, заодно были уничтожены три окрестные деревни. Подавление мятежа позволило в короткие сроки восстановить производственные циклы. Выпуск металла продолжался, в общей сложности, более 140 лет. Кроме железозаготовки на заводе было налажено производство кирпича из местных глин. В конце 19 века предприятие, по концессионному договору, было передано франко-бельгийской компании, которая перепрофилировала производство в пользу вагоностроения. Усть-катавский вагоностроительный завод Для собственных нужд иностранцы построили жилье. Комплекс из 10 просторных домов разместился на правом берегу реки Юрюзани, один из них занимал директор предприятия. Этот дом существует и сегодня, теперь в нем находится детский сад «Березка». Два берега Юрюзани связал железнодорожный мост, сохранившийся почти в первоначальном виде и претерпев лишь незначительные изменения, в народе его прозвали «Французским». Бельгийцы планировали долгое пребывание на Урале и в течение 2 лет построили 10 совершенно новых цехов. В 1901 году из ворот завода выехал первый трамвай, предназначенный для Тифлиса. В 1903 году производство было переведено на выпуск крытых вагонов и платформ для железнодорожных перевозок.

Советский период истории Усть-Катавский вагоностроительный завод национализировали в 1919 году и до начала Великой Отечественной войны на предприятии выпускали железнодорожные вагоны по 150 единиц в год. Война внесла коррективы, и находящийся в глубоком тылу производственный гигант перевели на выпуск платформ для зениток, авиабомб. Сотрудникам предприятия было приказано в кратчайшие сроки освоить производство снарядов и минометов для установок залпового огня типа «Катюша». За все время войны Усть-Катавский вагоностроительный завод имени Кирова поставил в армию более 12-ти тысяч танковых пушек, были выпущены около 13 тысяч платформ для зенитного вооружения, количество отправленных минометов превысило 3 тысячи единиц. Легендарные «Катюши» осуществили свои первые залпы, выпустив по врагу устькатавские снаряды, первый победный салют на Красной площади провели лафеты изготовленные на УКВЗ.

После войны на заводе, с 1948 года, восстановлены линии по производству трамваев, их выпуск продолжается и на современном этапе. Для модернизации устаревших моделей на Усть-Катавском вагоностроительном заводе Кирова в 1960 году организовали конструкторское бюро. В 1969 году на предприятии была выпущена самая массовая и популярная модель трамвая – 71-605. Его производство продолжалось на протяжении 20 лет, и сегодня по городам всех

стран бывшего СССР ездят эти вагоны. Новая модель (71-608К) была разработана конструкторским бюро в 1991 году, первые вагоны отправлены в Москву, а общее количество выпуска составило почти 900 вагонов, разъехавшихся по странам СНГ.

В 1995 году, по заказу «Мосгортранса», создан модифицированный вагон, впоследствии ставший базовым. На его основе были разработаны учебные модели, узкоколейные и скоростные трамваи. ФГУП Усть-Катавский вагоностроительный завод – градообразующее, динамично развивающееся современное предприятие. Общая численность работающего персонала составляет более 5 тысяч человек.

На производственном комплексе выпускаются трамваи, востребованные во многих странах. Конструкторы разработали модели вагонов пригодные для эксплуатации в северных и южных широтах. Сотрудничество с компанией Siemens позволило проектировщикам Усть-Катавского завода создать вагон серии 71-616, но в производство он не был запущен. Следующее достижение - трамвай модели 71-619 - стал прорывом предприятия. В конструкции этих вагонов учтены все современные тенденции дизайна и многие технологические новинки. Так появилась шарнирно-поворотная дверь с микропроцессорным управлением, современные системы освещения, тонированное остекление окон, комфортное кресло вагонного водителя с подогревом.

В настоящее время Усть-Катавский вагоностроительный завод (УКВЗ) развивает несколько направлений деятельности: Ракетно-космическая и военная продукция. Легкорельсовый транспорт. Трамваестроение. Кроме этого на заводе осваивают производство узлов, агрегатов для авиационной отрасли, оборудования для наземных инфраструктурных комплексов космического направления. Постоянно проводятся мероприятия по технологическому обновлению производственных линий, замена устаревших станков на высокотехнологичное оборудование.

За годы работы Усть-Катавский вагоностроительный завод выпустил с конвейера более 28 тысяч трамвайных вагонов, изготовленных по полному циклу производства. усть-катавский вагоностроительный завод трамваи Инфраструктура Усть-Катавский вагоностроительный завод располагает следующими структурными подразделениями: Трамвайное производство. Конструкторское бюро. Технологические службы. Производство спецтехники. Инструментальное производство. Металлургическое производство. Экономическое подразделение. Отдел продаж. Вспомогательные службы. Заводом всегда руководили талантливые администраторы, они сумели создать многопрофильный, широко известный бренд – «Усть-Катавский вагоностроительный завод».

Директор Омигов Борис Иванович возглавил предприятие в мае 2017 года и считает, что УКВЗ имеет все возможности для увеличения продаж и расширения сотрудничества со многими компаниями смежных областей. Подтверждением этому стал старт совместной работы с корпорацией «Роскосмос», реализуемые

договоры о поставках трамваев в Санкт-Петербург и другие города. Основная продукция.

На предприятии выпускается продукция по направлениям: Специальная техника. УКВЗ выпускает транспортировочные контейнеры для модулей МКС, КА, ступеней РН «Союз-2». Производит комплекты оборудования для ракет-носителей «Ангара» и др. Трамвайные вагоны пяти моделей и запасные части к ним. Газорегулирующее оборудование (регуляторы давления, защитные устройства). Насосное оборудование (мотопомпа «Заря», шнековые насосные установки).

Завод УКВЗ выполняет государственные заказы для ракетно-космической отрасли и выпускает трамваи, спрос на которые есть по всей России. В ракетно-космическом направлении основным партнером является компания НПЦ им. Хруничева. Усть-Катавский вагоностроительный завод, наравне со многими другими высокотехнологичными предприятиями, участвовал в проектах «МКС», «Союз», «Энергия-Буран» и данном этапе является участником Федеральной космической программы в качестве исполнителя.

Квалифицированный персонал и современное оснащение позволили предприятию стать частью реализации проектов РБ «Бриз», РН «Ангара» и «Протон», наладить производство вертолетных двигателей, гражданской и специальной продукции. Гражданская продукция Производственная база компании состоит не только из цехов, где собирают основные виды техники, но и из подразделений, выпускающих сопутствующие товары, под маркой УКВЗ (Усть-Катавский вагоностроительный завод).

Трамваи и спецтехника соседствуют с такой продукцией: Металлическая, литая арматура для труб, шлангов, запорная арматура. Велосипеды и прицепы к ним. Краны запорные, клиновые задвижки. Дрезины железнодорожные. Оборудование для мельниц. Оборудование для пекарен (сита, тестомесильные машины, разделочные столы и прочее). Деревообрабатывающие станки. Измерительные приборы (манометры и прочее). Сервировочные столики, тачки колесные, тележки и пр. Оборудование для кондитерских цехов и пр.

Услуги УКВЗ – крупное многопрофильное предприятие с полным циклом производства, кроме выполнения обязательств по договорам, оказывает услуги по направлениям: механосборка: обработка металлов и сплавов, изготовление шестерен и колес, резка и гибка труб, резка и гибка листового металла, изготовление продукции из стеклопластика и пр. Продажа непрофильного, неликвидного имущества: металлолом, станки, макулатура и пр. Металлургическое производство: стальное, бронзовое и медное литье, изготовление штамповок на прессах, термообработка металлических деталей. Изготовление нестандартного оборудования: калибры и контркалибры, прошивки, шаблоны, штампы, муфты и пр. Сварочные работы: автоматическая и полуавтоматическая сварка цветных металлов, сталей, легированных сталей и пр. Гальванический цех: кадмирование, хромирование, меднение, никелирование стали и пр. Услуги лакокрасочного цеха: порошковые покрытия, окрашивание полиуретановыми составами, окраска полиэфирными красками. Отдел

метрологии имеет аттестат аккредитации на 80 групп средств измерений (теплофизические и температурные, давления, вакуумные измерения, механические величины, радиоэлектронные, магнитные и другие величины). ЦЗЛ (лаборатории – механическая, химическая, антикоррозионная, металлографическая, бюро неразрушающегося контроля).

2.2 Анализ имущественного положения

2.2.1 Анализ структуры активов

Имущество предприятия предназначено для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. В процессе деятельности предприятия происходит изменение величины его активов как постоянных, так и текущих. Это изменение связано с повышением потенциала предприятия, переходом на новые организационно-производственные структуры и технологии изготовления продукции, совершенствованием системы сбыта продукции и поставок сырья. Поэтому необходима оценка тенденций изменения активов предприятия.

Для изучения состава имущества и динамики стоимости, а также его структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составляется аналитическая таблица 2.1 - Структура активов предприятия.

Таблица 2.1 – Структура активов предприятия

Активы	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Прирост			
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 Год	2018 год	тыс. руб., (+/-)		удел. вес, % (+/-)	
Внеоборотные активы	28,00	486,00	1 677,00	1,37	6,67	12,45	+458,00	+1 191,00	+5,31	+5,78
Оборотные активы	2 020,00	6 796,00	11 790,00	98,63	93,33	87,55	+4 776,00	+4 994,00	-5,31	-5,78
Итого	2 048,00	7 282,00	13 467,00	100,00	100,00	100,00	+5234,00	+6 185,00	-	-
В том числе:										
Немонетарные активы	911,00	3 443,00	6 749,00	44,48	47,28	50,12	+2 532,00	+3 306,00	+2,80	+2,84
Монетарные активы	1 137,00	3 839,00	6 718,00	55,52	52,72	49,88	+2 702,00	+2 879,00	-2,80	-2,84

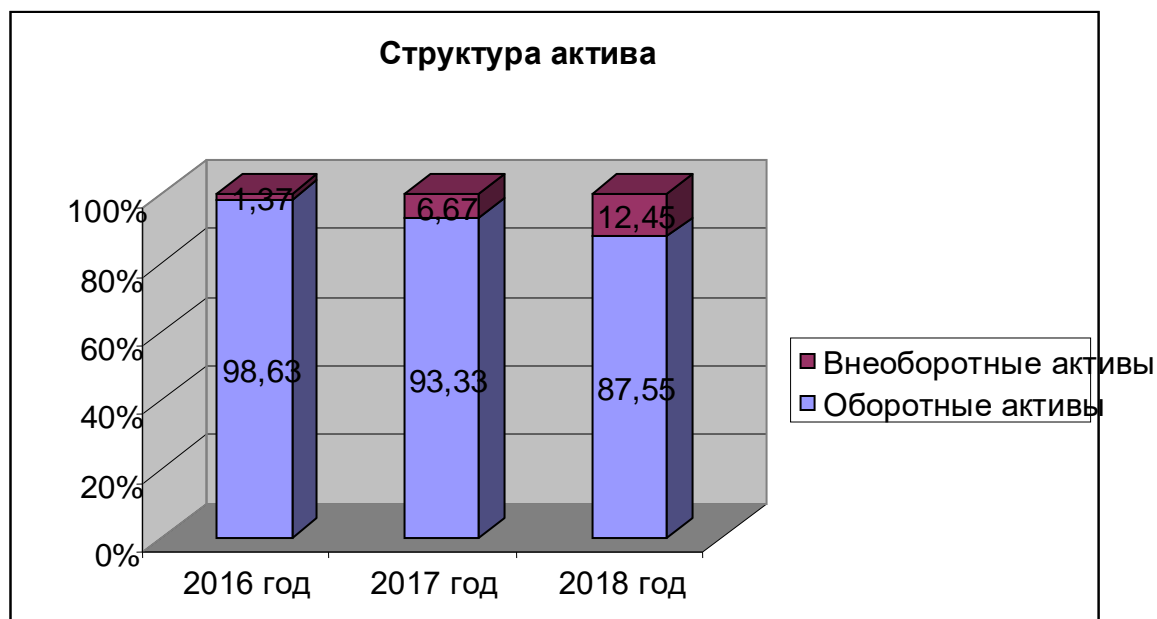


Рисунок 2.2 - Структура активов предприятия

Анализ активов предприятия показывает, что абсолютная их сумма в 2017 году увеличилась на 5234 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом за счет увеличения внеоборотных активов на 458 тыс. руб. и оборотных активов на 4 776 тыс. руб., а в 2018 году соответственно на 6 185 тыс. руб., 1 191 тыс. руб. приходится на внеоборотные активы, 4 994 тыс. руб. на оборотные активы, что и свидетельствует о расширении хозяйственной деятельности предприятия.

Наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуре активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств предприятия.

2.2.2 Анализ состава, структуры и динамики основного капитала

Внеоборотные активы (основной капитал) – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д.

Цель анализа основных средств – выявить резервы повышения эффективности их использования, обосновать необходимость инвестиционных вложений в техническое перевооружение, обновление и расширение технической базы.

В 2017 году сумма основного капитала увеличилась на 1635,70% ((486 тыс. руб./28 тыс. руб.)*100-100), а в 2018 году – на 245,10 % ((1 677 тыс. руб./486 тыс.руб.)*100-100). В 2017 и 2018 году наблюдается и суммарный рост, и рост доли основных средств в структуре основного капитала.

В 2017 году на 461 тыс. руб. и на 71,30 %, в 2018 году на 1 193 тыс. руб. и на 2,75% соответственно. Увеличение суммы основных средств, свидетельствует о расширении инвестиционной деятельности предприятия.

Таблица 2.2 – Состав и динамика основного капитала.

Средства предприятия	Сумма, тыс. руб.			Доля, %			Прирост			
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год	тыс. руб. (+/-)		доля, %	
Основные средства	7,00	468,00	1 661,00	25,00	96,30	99,05	+461,00	+1 193,00	+71,30	+2,75
Нематериальные активы	21,00	18,00	16,00	75,00	3,70	0,95	-3,00	-2,00	-71,30	-2,75
Итого	28,00	486,00	1 677,00	100,00	100,00	100,00	+458,00	+1 191,00		

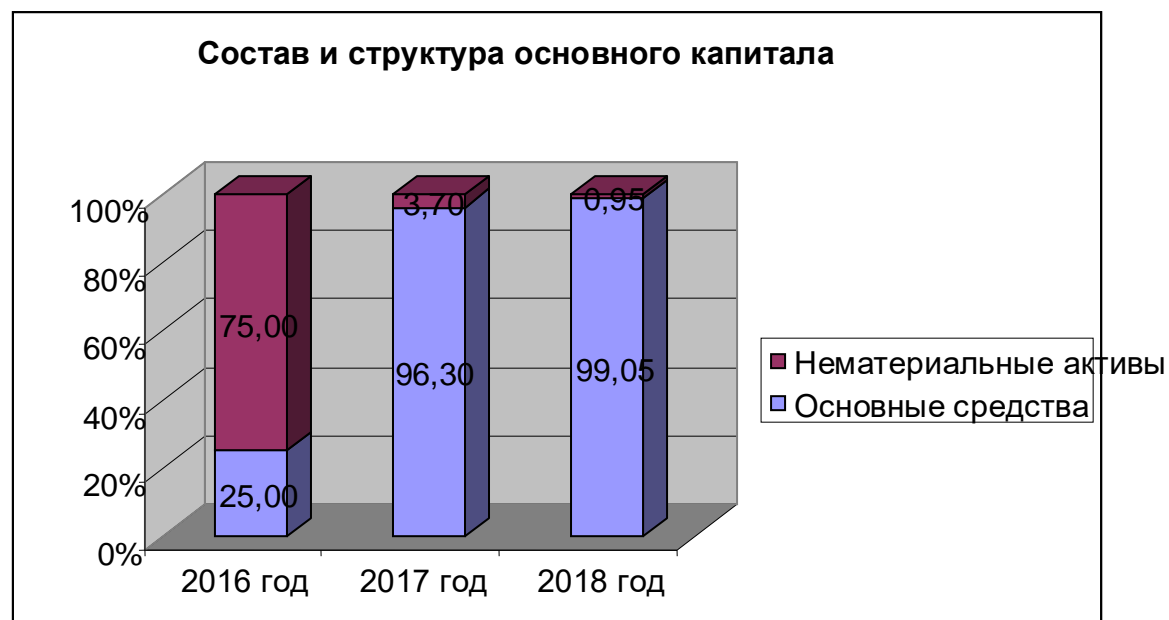


Рисунок 2.3 – Анализ состава и структуры основного капитала

2.2.3 Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов

Особо тщательно необходимо анализировать изменения состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь в виду, что стабильность структуры оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции и, наоборот, существенные изменения – признак нестабильной работы предприятия. Анализ оборотных активов представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ динамики и состава оборотных активов

Виды средств	Наличие средств, тыс. руб.			Изменение, тыс. руб. (+/-)		Структура средств, %			Изменение, %	
	2016 год	2017 год	2018 год			2016 год	2017 год	2018 год		
Запасы	883,00	2 957,00	5 072,00	+2 074,00	+2 115,00	43,71	43,51	43,02	-0,20	-0,49
В том числе:										
сырье и материалы	228,00	2 181,00	4 044,00	+ 1 953,00	+1 863,00	11,29	32,09	34,30	+20,81	+2,21
Готовая продукция и товары для перепродажи	629,00	760,00	1 021,00	+131,00	+261,00	31,14	11,18	8,66	-19,96	-2,52
Расходы будущих периодов	26,00	17,00	8,00	-9,00	-9,00	1,29	0,25	0,07	-1,04	-0,18
НДС по приобретенным ценностям	10,00	1 043,00	1 254,00	+1 033,00	+211,00	0,50	15,35	10,64	+14,85	-4,71
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	1 127,00	2 410,00	5 143,00	+1 283,00	+2 733,00	55,79	35,46	43,62	-20,33	+8,16
В том числе покупатели и заказчики	1 000,00	988,00	3 749,00	-12,00	2 761,00	49,50	14,54	31,80	-34,97	+17,26

Окончание таблицы 2.3

Виды средств	Наличие средств, тыс. руб.			Изменение, тыс. руб. (+/-)		Структура средств, %			Изменение, %	
	2016 год	2017 год	2018 год			2016 год	2017 год	2018 год		
Денежные средства	0	386,00	321,00	+386,00	-65,00	0	5,68	2,72	+5,68	-2,96
Итого	2 020,00	6 796,00	11 790,00	+4 776,00	+4 994,00	100,00	100,00	100,00	0	0

По данным таблицы 2.3 можно сделать вывод о том что, в 2017 г. наблюдается рост дебиторской задолженности: с 1 127 тыс. руб. в 2007 г. до 2 410 тыс. руб. в 2018 г. А в 2017 г. рост дебиторской задолженности с 2 410 тыс.руб. до 5 143 тыс. руб., ее доля в структуре оборотных активов увеличилась, по сравнению с 2016 г. на 8,16 %, и составила 43,62 %. Увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о неосмотрительности кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж. Наличие дебиторской задолженности создаёт финансовые затруднения, так как ощущается недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др.

Как положительный факт можно оценить уменьшение остатков денежных средств: на 65 тыс. руб. в 2018 г. на, что указывает повышение эффективности работы со свободными денежными средствами.

Стоимость запасов и затрат увеличилась с 8 833 тыс. руб. в 2016 г. до 2 957 тыс. руб. в 2017 г. и до 5 072 тыс. руб. в 2018 г., что также может являться и положительным, и негативным моментом одновременно. Рост вложений в производственные запасы, с одной стороны, позволяет предприятию оградить себя от инфляции в условиях нестабильности снабжения и обесценения рубля. Но, с другой стороны, рост запасов может свидетельствовать о нерациональности финансовых вложений в активы, особенно в том случае, если часть таких запасов окажется неликвидной.

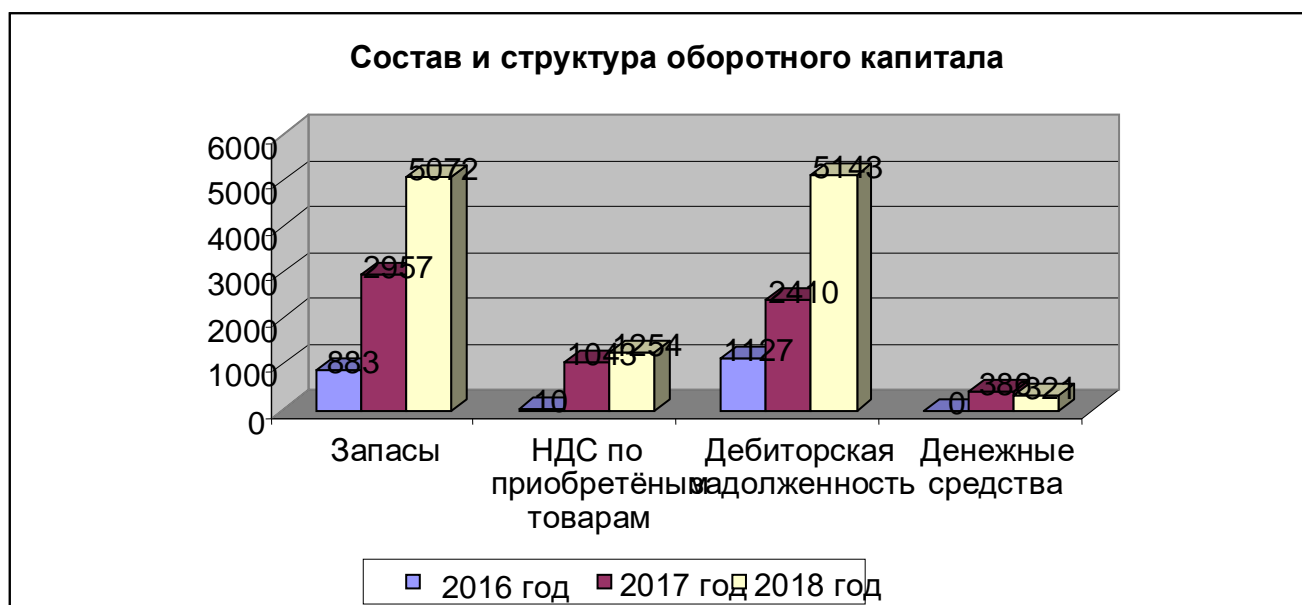


Рисунок 2.4 - Анализ состава и структуры оборотного капитала

2.2.4 Анализ структуры пассива

Таблица 2.4 - Структура пассива бухгалтерского баланса

Пассив	Сумма, тыс. руб.			Доля, %			Отклонения				Темп роста, %
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год	тыс. руб.		доля, %		
III Капитал и резервы											
Уставный капитал	45,00	45,00	45,00	2,20	0,62	0,33	-	-	-1,58	-0,28	+1,00
Нераспред. прибыль(непокрытый убыток)	183,00	561,00	5 186,00	8,94	7,72	38,51	+379,00	+4 624,00	-1,22	+30,79	+3,07
Итого по разделу III	228,00	606,00	5 231,00	11,13	8,33	38,84	+379,00	+4 624,00	-2,80	+30,51	+2,66
IV Долгосрочные обязательства											
Займы и кредиты	-	-	1500,00	-	-	11,14	-	+1 500,00	-	+11,14	0
Итого по разделу IV	-	-	1 500,00	-	-	11,14	-	+1 500,00	-	+11,14	0
V Краткосроч. обязательства											
Займы и кредиты	-	26,00	-	-	0,36	-	+26,00	-26,00	+0,36	-0,36	0
Кредиторская задолженность:	1 820,00	6 650,00	6 736,00	88,87	91,31	50,02	+4 830,00	+86,00	+2,44	-41,29	+3,65
В том числе:- поставщики и подрядчики	1 781,00	1 899,00	23,00	86,960	26,070	0,17	+118,00	-1 876,00	-60,89	-25,90	+1,07

Окончание таблицы 2.4

-перед персоналом организации	-	124,00	-	-	1,70	-	+124,00	-124,00	+1,70	-1,70	0
-перед гос. внебюдж. фондами	-	39,00	-	-	0,54	-	+39,00	-39,00	+0,54	-0,54	0
-по налогам и сборам	39,00	786,00	1 868,00	1,90	10,790	13,870	+747,00	+1 082,00	+8,89	+3,08	+20,15
-прочие кредиторы	-	3 802,00	4 845,00	-	52,20	35,98	+3 802,00	+1 043,00	+52,20	-16,23	0
Итого по разделу V	1 820,00	66 760,00	6 736,00	88,87	91,67	50,02	+4856	+60,00	+2,80	-41,65	+3,67
Валюта баланса	2 048,00	7 282,00	1 346,007	100,00	100,00	100,00	+5 235,00	+6 184,00	-	-	-

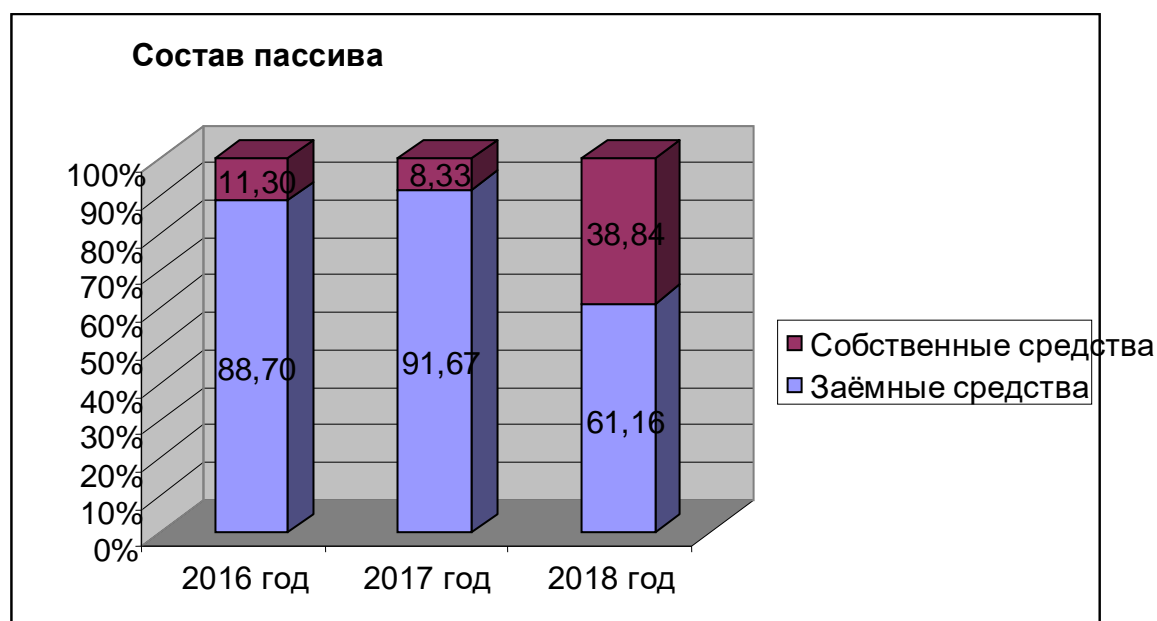


Рисунок 2.5 -Источники капитала предприятия

Пассивная часть баланса в 2016 и 2017гг характеризуется значительным преобладанием доли заемных средств 88,87% - в 2016 году; 91,68% - в 2017 году; 50,02% - в 2018 году. Доля собственных средств в обороте возросла в 2018г на 30,51% что положительно характеризует деятельность организации.

Это говорит о том, что предприятие имеет низкую степень автономии, маленькая доля собственных средств и высокая степень использования заемных средств.

Недостаточный удельный вес собственного капитала предприятия приводит к нехватке средств. Поэтому в 2018 году был взят кредит в размере 1500 тыс. руб.

Структуру источников капитала предприятия можно увидеть на рисунке 2.5.

2.3 Оценка чистых активов предприятия

Среди показателей оценки финансового состояния важную роль играет показатель стоимости чистых активов, которые согласно гражданскому кодексу подлежат расчету ежегодно, а его значение при определенных условиях может оказывать влияние на величину и структуру источников средств.

Чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы обязательств, принимаемых к расчету. При расчете величины чистых активов принимаются нематериальные активы, отвечающие следующим требованиям:

1) непосредственно используемые обществом в основной деятельности и приносящие доход (права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, программные продукты, монопольные права и привилегии);

2) имеющие документальное подтверждение затрат, связанных с их приобретением (созданием);

3) право общества на владение данными нематериальными правами должно быть подтверждено документом (патентом, лицензией, актом, договором и т.п.), выданными в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Величина чистых активов зависит от ряда факторов, основным из которых является текущая прибыль. Так как чистые активы на конец отчетного периода меньше, чем на начало, то это говорит о снижении прибыли предприятия.

По статье «Прочие внеоборотные активы» в расчет принимается задолженность акционерного общества за проданное ему имущество.

Расчет чистых активов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.5 -Расчет чистых активов

Наименование показателя	код строки в ф.№1	Сумма, тыс.руб.		
		на конец 2016 года	на конец 2017 года	на конец 2018 года
1 АКТИВЫ				
Основные средства	120	7	468	1661
Запасы	210	883	2957	5072
Дебиторская задолженность	230+240	1127	2410	5143
Денежные средства	260	0	386	321
Прочие оборотные активы	270	0	104	118
Итого активы(сумма строк 1-10)		2017	6325	12315
2 ПАССИВЫ				
Заемные средства	510+610	0	26	1500
Кредиторская задолженность	620	1820	6650	6736
Итого пассивы, исключаемые из стоимости активов (сумма строк 12-17)		1820	6676	8236
Стоимость чистых активов (итого активов минус итога пассивов стр.11-стр.18)		197	-351	4079

Сумма чистых активов и их доля в общей валюте баланса являются важными показателями, характеризующими структуру капитала и определяющими устойчивость предприятия. Величина чистых активов показывает, что останется собственникам предприятия после погашения всех обязательств в случае ликвидации предприятия. При этом следует иметь в виду, что величина чистых активов является условной, поскольку рассчитана по данным не ликвидационного, а бухгалтерского баланса, в котором активы отражаются не по рыночным, а по учетным ценам. Тем не менее, величина их должна быть больше уставного капитала.

На предприятии стоимость чистых активов на 2016 г. составляла 197 тыс. руб., на 2017 г. -351тыс. руб., на 2018 г. 4079 тыс.руб. Как видно, стоимость чистых активов в течение 2017 года заметно уменьшилась, что обусловлено значительным увеличением займов и кредитов и кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам. В целом кредиторская задолженность выросла с 1820 тыс. руб. до 6736 тыс. руб., а величина заемных средств – с 26 тыс. руб. до 1500 тыс. руб.

2.4 Оценка финансовой устойчивости

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счет самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов – за счет заемных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Для анализа финансовой устойчивости используют несколько важных показателей:

- 1) Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.
- 2) Коэффициент автономии.
- 3) Коэффициент финансирования.
- 4) Коэффициент финансовой устойчивости.

Расчет коэффициентов произведен в таблице 2.8 – Показатели финансовой устойчивости. По результатам расчетов можно сделать следующие выводы:

1) Значение показателя находится за пределами рекомендуемого, наблюдается увеличение показателя в динамике, что доля собственных источников предприятия увеличилась, но, несмотря на это, предприятие финансово зависимо от привлечённых средств.

2) Значение показателя находится в пределах рекомендуемого, это говорит о том, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

3) Наблюдается увеличение показателя, что имеет положительную тенденцию, то есть деятельность предприятия все больше финансируется за счёт собственных средств.

4) В 2018 году наблюдается увеличение показателя по сравнению с 2016 - 2017 гг., что свидетельствует хоть и о незначительном, но повышении финансовой устойчивости предприятия.

В целом можно сказать, что ФГУП «УКВЗ» имеет финансово неустойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Таблица 2.6 – Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Значение	Способ расчёта	Рекомендуемое значение	Сумма тыс. руб.		
				2016 год	2017 год	2018 год
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	Сколько заёмных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	$U_1 = \frac{c.590 + c.690}{c.490}$	$K \leq 1$	7,9	11,0	1,57
Коэффициент автономии	Удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования	$U_3 = \frac{c.490}{c.700}$	$K \geq 0,5$	0,11	0,08	0,39
Коэффициент финансирования	Какая часть деятельности финансируется за счёт собственных средств, а какая за счёт заёмных средств	$U_4 = \frac{c.490}{c.590 + c.690}$	$K \geq 0,7$	0,13	0,09	0,64
Коэффициент финансовой устойчивости	Какая часть активов финансируется за счёт устойчивых источников	$U_5 = \frac{c.490 + c.590}{c.700}$	$K \geq 0,6$	0,11	0,08	0,50

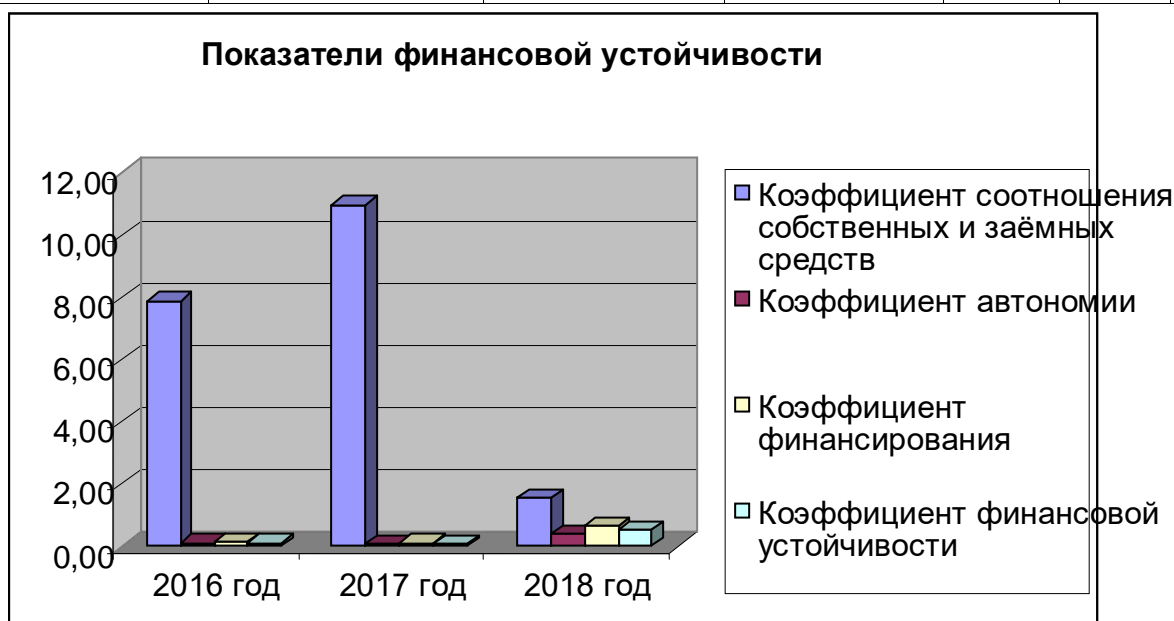


Рисунок 2.7 - Показатели финансовой устойчивости предприятия

2.5 Анализ уровня рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Как видно из таблицы 2.9 – Расчет показателей рентабельности, в 2017 и 2018 г.г. произошло увеличение всех показателей рентабельности.

Рентабельность всего капитала (совокупных активов) показывает, имеет ли компания базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества предприятия. Этот показатель имеет хорошую тенденцию увеличения.

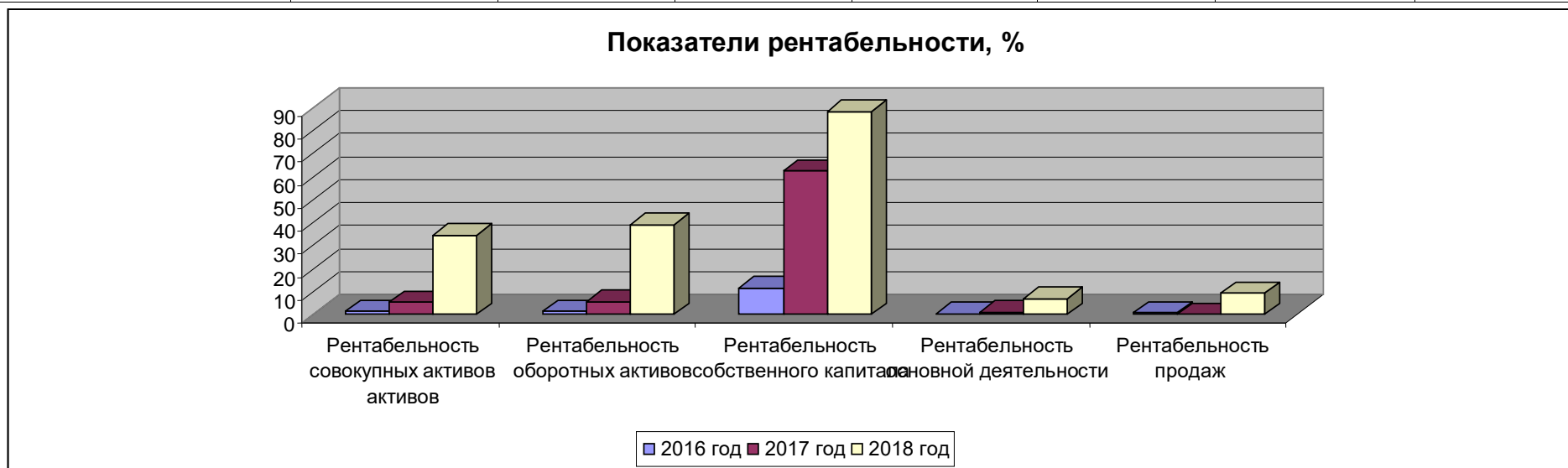
Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала. Этот коэффициент является одним из самых важных показателей, используемых в бизнесе, он измеряет общую величину доходов акционеров. Высокое значение данного коэффициента говорит об успехе компании, что ведет к высокому рыночному курсу ее акций и относительной легкости привлечения новых капиталов для ее развития. Однако надо иметь в виду, что высокий коэффициент рентабельности собственного капитала может быть связан как с высокой инфляцией, так и с высоким риском компании. С 2016 года этот коэффициент вырос с 11,40% до 88,40% в 2018 году.

Рентабельность основной деятельности с 2016 по 2018 г.г. в целом выросла с 0,24% до 6,82%, соответственно, что говорит об эффективности управления затратами компании.

Таблица 2.7 – Расчет показателей рентабельности

Показатель	Сумма, тыс.руб.			Отклонения, тыс. руб. (+/-)		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 Год				
1 Доходы и расходы по обычным видам деятельности							
1.1 Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг	10 749,00	42 730,00	67 763,00	+31 981,00	+25033,00	397,53	1,59
1.2 Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	10 678,00	42 766,00	61 487,00	+32 088,00	+18721,00	400,51	143,78
1.3. Валовая прибыль	71,00	36,00	6 276,00	-35,00	+6240,00	50,70	1743,33
1.4 Прибыль от продаж	71,00	36,00	6 276,00	-35,00	+6240,00	50,70	1743,33
2Прочие доходы и расходы							
2.1. Прочие е доходы	-	4 872,00	1 280,00	+4 872,00	-3 592,00	-	26,272578
2.2 Прочие расходы	36,00	4 315,00	1 431,00	+4 279,00	-2 884,00	11 986,11	33,163384
3 Прибыль до налогообложения							
3.1. Налог на прибыль	9,00	142,00	1501,00	+133,00	+1359,00	1577,78	1057,04
3.2 Чистая прибыль	26,00	379,00	4624,00	+353,00	+4245,00	1457,69	1220,05
4 Стоимость оборотных активов	2020,00	6796,00	11790,00	+4776,00	+4994,00	336,44	173,48
4.1 Стоимость активов	2048,00	7283,00	13467,00	+5234,00	+6185,00	355,57	184,94

5 Собственный капитал	228,00	607,00	5231,00	+378,00	+4625,00	266,23	863,20
6 Долгосрочные финансовые вложения	-	-	1 500,00	-	1 500,00	- 1 500,00	1 500,00
7 Показатели рентабельности							
7.1 Рентабельность совокупных активов, %	1,27	5,20	34,34	+3,94	+29,13	409,96	659,72
7.2 Рентабельность оборотных активов, %	1,29	5,58	39,22	+4,29	+33,64	432,56	702,87
7.3 Рентабельность собственного капитала, %	11,40	62,54	88,40	+51,14	+25,85	548,6	141,34
7.4 Рентабельность основной деятельности, %	0,24	0,89	6,82	+0,64	+5,93	370,83	766,29
7.5 Рентабельность продаж, %	0,66	0,08	9,26	-0,58	+9,18	12,12	11575,0



2.6 Анализ прибыли

Основной обобщающий показатель экономических (финансовых) результатов деятельности предприятия – прибыль (убыток) отчетного года. В показателе прибыли отражается выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, ее структура, эффективность использования предприятием производственных и финансовых ресурсов.

Информация, содержащаяся в отчетной форме №2 «Отчет о прибылях и убытках», позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности предприятия, установить структуру прибыли и динамику показателей (таблица 2.10).

Как видно из таблицы 2.10 - Динамика показателей прибыли, в 2017 году валовая прибыль увеличилась на 6240 тыс. руб., при этом темп ее роста составил 17433%.

В 2017 году у предприятия была чистая прибыль от продаж 26 тыс. руб., однако, в течение года она увеличилась на 353 тыс. руб. и составил 379 тыс. руб., а в 2018 году стала 4 246 тыс. руб.

В течение всего рассматриваемого периода на предприятии наблюдается увеличение по статье «Прочие доходы»: в 2016 году они увеличились на 4 872 тыс. руб. и составили 4 872 тыс. руб., в 2018 году снизились на 3 592 тыс. руб., составив в итоге 1280 тыс. руб.

В 2016 году по сравнению с 2016 годом прочие расходы увеличились на 4 279 тыс. руб. и составили 4315 тыс. руб. В 2017 году по сравнению с 2018 годом прочие расходы снизились на 2884 тыс. руб. составив в конце года 1 431 тыс. руб. В 2016, 2018 г.г. прочие расходы превышали прочие доходы, а в 2017 ситуация другая, в результате чего прочие доходы превысили прочие расходы.

Все это оказало существенное влияние на увеличение значения прибыли до налогообложения. В 2016 году прибыль до налогообложения составляла 35 тыс. руб., которая в течение года перешла в 521 тыс. руб. и на конец 2018 года составила 6 125 тыс. руб.

Чистая прибыль в 2017 году предприятия увеличилась на 353 тыс. руб. составила 379 тыс. руб. По результатам 2018 года прибыль увеличилась на 4 245 тыс. руб.

Таблица 2.8 - Структура и динамика прибыли

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Отклонения, тыс. руб. (+/-)	Темп роста, %
	2016 год	2017 год	2018 год		
	1 Доходы и расходы по обычным видам деятельности				

Окончание таблицы 2.8

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Отклонения, тыс. руб. (+/-)		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год				
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг	10 749,00	42 730,00	67 763,00	+31 981,00	+25 033,00	397,53	1,59
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	10 678,00	42 766,00	61 487,00	+32 088,00	+18 721	400,51	143,70
Валовая прибыль	71,00	36,00	6276,00	-35,00	+6 240,00	50,70	1743,30
Прибыль от продаж	71,00	36,00	6 276,00	-35,00	+6 240,00	50,70	1743,30
2 Прочие доходы и расходы:							
Прочие доходы	0,00	4 872,00	1 280,00	+4 872,00	-3 592,00	0,00	26,27
Прочие расходы	36,00	4 315,00	1 431,00	+4 279,00	-2 884,00	11986,11	33,16
3 Прибыль до налогообложения							
Налог на прибыль	9,00	142,00	1 501,00	133,00	1359,00	1577,78	1057,04
Чистая прибыль	26,00	379,00	4 624,00	353,00	4245,00	1457,70	1220,05

2.7 Анализ показателей ликвидности

Под платежеспособностью предприятия понимают способность к быстрому погашению своих краткосрочных долговых обязательств. Для этого необходимы денежные средства: достаточный запас денег на расчетном счете банка и кассе и некоторые мобильные (наиболее ликвидные) оборотные средства, которые предприятие может обратить в результате обращения в деньги. Платежеспособность предприятия оценивается с помощью коэффициентов ликвидности.

Ликвидность – способность товарно-материальных ценностей превращаться в деньги.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) показывает достаточность оборотных средств ФГУП «УКВЗ», которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств; характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами. Коэффициент рассчитывается как отношение текущих активов

(оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам). Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Коэффициенты ликвидности характеризуют платежеспособность предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств. Нормальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного расчета с дебиторами; рассчитывается как отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим активам. Нормальным считается значение коэффициента более 0,8 что означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги организации. Для повышения уровня критической ликвидности организациям следует принимать меры, направленные на рост собственных оборотных средств и привлечение долгосрочных кредитов и займов. С другой стороны, значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, это может быть связано с медленной оборачиваемостью средств, вложенных в запасы, ростом дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса; рассчитывается как отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим пассивам. Нормальным считается значение коэффициента более 0,2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. С другой стороны, высокий показатель может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, о слишком высокой доле неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах.

Таблица 2.9 - Данные для расчета коэффициентов ликвидности

Показатель	Значение		
	2016 год	2017 год	2018 год
1 Денежные средства, тыс.руб.	0	386	321
2 Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	1820	6676	6736
3. Итого денежных средств и краткосрочных вложений, тыс. руб. (Д)	1820	7062	7057
4 Дебиторская задолженность, тыс.руб.	1127	2410	5143
5. Прочие оборотные активы, тыс. руб.	-	-	-
6. Итого дебиторской задолженности и прочих активов (га)	1127	2410	5143
7. Итого денежных средств, финансовых вложений и дебиторской задолженности, тыс. руб. (Д + га)	2947	9472	12200
8 Запасы и затраты (без расходов будущих периодов), тыс.руб. (Z)	857	2940	5064
9. Итого оборотных средств, тыс. руб. (РА)	2020	6796	11790
10 Текущие пассивы, тыс.руб.	1820	6676	8236

Используя данные таблицы 2.9, рассчитаем коэффициенты ликвидности.

Таблица 2.10 - Коэффициенты ликвидности

Коэффициент	Интервал оптимальных значений	2016 год	2017 год	2018 год
Текущей ликвидности	$\geq 1-2$	1,11	1,02	1,8
Быстрой ликвидности	$\geq 0,8$	0,62	0,42	0,81
Абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,5$	0,00	0,06	0,05

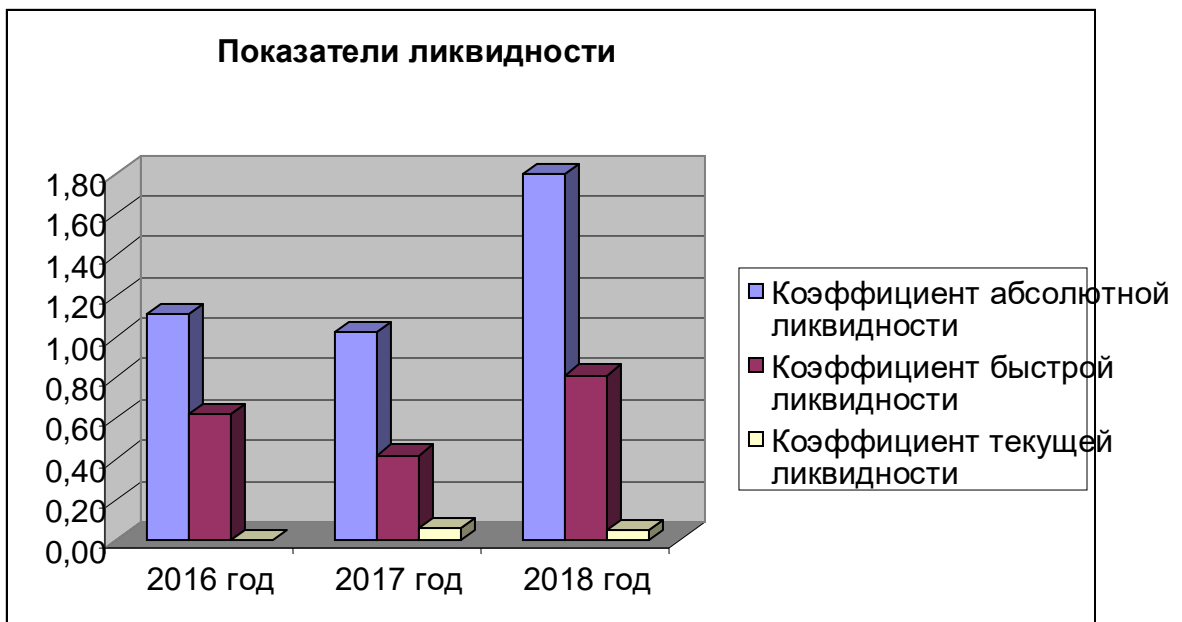


Рисунок 2.8 - Показатели ликвидности предприятия

На основании, приведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что в активной части предприятия преобладают оборотные активы, что свидетельствует о достаточно мобильной структуре активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств.

Пассивная часть баланса характеризуется значительным преобладанием доли заемных средств. Доля собственных же, возросла в 2018 году на 30,51%, что положительно характеризует предприятие.

В целом можно сказать, что ФГУП «УКВЗ» не имеет финансово устойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Поэтому Главная цель инвестиционного проекта повышение эффективности деятельности исследуемого предприятия, за счёт организации производства изделий из полиуретана.

3 ОРГАНИЗАЦИЯ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ФГУП «УКВЗ»

3.1 Организация производства деталей из полиуретана в ФГУП «УКВЗ»

Полиуретан – полимер с уникальными свойствами, широко применяющийся в изготовлении деталей для сверхтяжелых условий эксплуатации.

Полиуретан характеризуется высокими физико-химическими и эксплуатационными свойствами:

- Высокая абразивная устойчивость. Благодаря этому свойству полиуретаны стали известны в технике. Изделия из полиуретанов ориентировочно до 50 раз долговечнее резин, пластиков, в некоторых применениях – цветных и черных металлов. Поэтому полиуретановые детали могут быть сделаны с меньшим по весу количеством материала, требовать меньше затрат на обслуживание, создавая в итоге значительную экономию средств.

- Полиуретан – один из самых жестких, наиболее абразивно-стойких эластомеров, не подверженных разлому под нагрузками.

- Высокая прочность на разрыв и сопротивление распространению надрезов, устойчивость к воздействию рубящих ударов. Изделия из полиуретанов сохраняют форму и механические свойства после приложения циклических нагрузок.

- Температурный диапазон эксплуатации изделий от -50 до $+80^{\circ}\text{C}$, кратковременно до $+100^{\circ}\text{C}$. Полиуретаны остаются гибкими при очень низких температурах и обладают выдающимся сопротивлением тепловому удару.

- Высокая упругость и эластичность в широком диапазоне твердости, сопротивление многократным деформациям и изгибам без разлома. Удлинение до 450%.

- Хорошая адгезия к большинству материалов. Возможность изготовления армированных деталей.

- Хорошая химическая стойкость к маслам, нефти, органическим растворителям.

- Большинство полиуретанов – превосходные электрические изоляторы.

Полиуретан – полностью синтетический полимер, свойства которого можно изменять для решения конкретных производственных и конструкторских задач в широких пределах.

Полиуретановые детали обладают рядом уникальных свойств, полностью лишены недостатков резины и отлично выдерживают большие знакопеременные нагрузки в тяжелых условиях эксплуатации, сохраняя свои качества долгие годы.

Производство комплектующих насосов из полиуретана, уже изучается конструкторами предприятия. Данные детали можно попробовать на песковых насосах, в химических насосах перекачиваемая среда весьма агрессивна, и полиуретан может не выдержать.

Производство полиуретана считается не простым технологическим процессом, поэтому без необходимого, специального оборудования попросту не обойтись. Всего понадобится несколько станков и установок, электроинструменты и мелкие наборные комплекты для их самостоятельного обслуживания. Понадобится станок-пресс, печь на газу, сверлильный станок, устройство для резки, стол для сортировки, фрезеровальная установка. К процедуре покупки стоит отнестись с вниманием, и осуществлять приобретение только у проверенных дилеров.

Средние цены на необходимое техническое оборудование и сроки амортизации представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Стоимость оборудования и норма амортизации

Наименование оборудования	Цена с НДС, руб.	Срок амортизации, лет	Сумма амортизации в первый год, руб.
Станок-пресс	22 000,00	5	4 400,00
Фрезеровальный станок	44 000,00	5	8 800,00
Печь на газу	57 000,00	10	5 700,00
Сверлильный станок	25 000,00	5	5 000,00
Устройство для резки	20 000,00	5	4 000,00
Стол для сортировки	12 000,00	5	2 400,00
Набор инструментов	4 000,00	1	4000,00
ИТОГО	184 000,00		34 300,00

Стоит отметить, что стоимость каждого инструмента рассчитана исходя из средних цен по наиболее крупным торговым точкам в Челябинске и Москве.

Для целей приобретения необходимого оборудования будет взят кредит в Сбербанке под 18% годовых. Расчёт основной суммы долга и процентов представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчёт суммы выплат по кредиту, руб.

Наименование	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Основная сумма	36 800	36 800	36 800	36 800	36 800
Проценты по кредиту	33 120	26 496	19 872	13 248	6 624
ИТОГО	69 920	63 296	56 672	50 048	43 424

О больших объёмах производства речь пока не идёт, поэтому затраты на оборудование и рабочую силу будут минимальны.

Для осуществления производства потребуются три человека – специалист по термообработке, станочник универсал и слесарь. На начальном этапе будем рассматривать их загруженность на 0,25 ставки.

Штатное расписание представлено в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Штатное расписание на полимерный участок, руб.

Наименование должности	Ставка	Оклад	Районный коэф-т	З/п в месяц	Сумма з/п в год
Специалист по термообработке	0,25	20 000,00	4 000,00	6 000,00	72 000,00
Станочник универсал	0,25	24 000,00	4 800,00	7 200,00	86 400,00
Слесарь	0,25	18 000,00	3 600,00	5 400,00	64 800,00
ИТОГО	0,75			18 600,00	223 200,00

Технология производства изделий из полиуретана включает в себя следующее:

1. Подготовка оснастки под изделие, сбор арматуры.
2. Растопка форполимера.
3. Перемешивание и заливка формы.
4. Термообработка в печи.
5. Разборка конструкции.
6. Обработка готового изделия.

При производстве изделий из полиуретана на м потребуются два компонента: форполимер и отвердитель.

На рынке много производителей, торгующих импортным сырьём, его цена весьма высока из-за высокого курса валют. Мы воспользуемся сырьём Российского производителя из Санкт Петербурга ООО «Полимерпром».

Цены с НДС на 15.03.2016 года:

- Форполимер СКУ-ПФЛ-100 – 425 руб./кг;
- Отвердитель МОСА – 600 руб./кг.

Соотношения форполимера и отвердителя в готовой детали – 5:1.

По совместному решению с конструкторами ЗАО «Машзавод «Южуралгидрома» решено рассмотреть замену металлических деталей на полимерные у следующих комплектующих уже производимых насосов.

Колесо рабочее – насос ПРВП 63/22,5

Колесо рабочее – насос П12,5/12,5

Диск футеровочный – насос П12,5/12,5

Рассмотрим прямые затраты на производство деталей из металла и форполимера.

Калькуляция по прямым затратам представлена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Калькуляция по прямым затратам на производство продукции из металла, без НДС

Наименование	Ед . изм.	Кол- во	Цена	Сумма
Колесо рабочее ПРВП 63/22,5				
Круг ø 280 мм сталь 45	кг	48,3	32,00	1 545,60

ИТОГО затрат на материал				1 545,60
Транспортные расходы		0,10		154,56
ФОТ рабочих с отчислениями				1 750,00
Затраты на электроэнергию				264,00
Прямые производственные затраты				3 714,16
Колесо рабочее П 12,5/12,5				
Круг ø 245 мм сталь 20	кг	36,00	32,00	1 152,00
Лист 3,0мм сталь 80пс	кг	0,85	29,00	24,65
ИТОГО затрат на материал				1 176,65
Транспортные расходы		0,10		117,67
ФОТ рабочих с отчислениями				1 600,00
Затраты на электроэнергию				211,20
Прямые производственные затраты				3 105,52
Диск футеровочный П 12,5/12,5				
Круг ø 230 мм сталь 45	кг	6,00	32,00	192,00
ИТОГО затрат на материал				192,00
Транспортные расходы		0,10		19,20
ФОТ рабочих с отчислениями				2 100,00
Затраты на электроэнергию				316,80
Прямые производственные затраты				2 628,00

Таблица 3.5 – Калькуляция по прямым затратам на производство продукции из форполимера, без НДС

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма
Колесо рабочее ПРВП 63/22,5				
Круг ø 90 мм сталь 45	кг	3,50	30,00	105,00
Лист 4,0 мм сталь 3	кг	2,00	29,00	58,00
Форполимер СКУ-ПФЛ-100	кг	1,50	360,17	540,25
Отвердитель МОСА	кг	0,30	508,47	152,54
ИТОГО затрат на материал				855,79
Транспортные расходы		0,10		85,58
ФОТ рабочих с отчислениями				630
Затраты на электроэнергию				250
Прямые производственные затраты				1 821,37
Колесо рабочее П 12,5/12,5				
Круг ø 45 мм сталь 20	кг	0,80	30,00	24,00
Лист 3,0мм сталь 80пс	кг	0,85	29,00	24,65

Форполимер СКУ-ПФЛ-100	кг	2,20	360,17	792,37
Отвердитель МОСА	кг	0,44	508,47	223,73
ИТОГО затрат на материал				1 064,75
Транспортные расходы		0,10		106,48
ФОТ рабочих с отчислениями				720,00
Затраты на электроэнергию				217,30
Прямые производственные затраты				2 108,53
Диск футеровочный П 12,5/12,5				
Форполимер СКУ-ПФЛ-100	кг	0,70	360,17	252,12
Отвердитель МОСА	кг	0,14	508,47	71,19
ИТОГО затрат на материал				323,31
Транспортные расходы		0,10		32,33
ФОТ рабочих с отчислениями				500,00
Затраты на электроэнергию				63,60
Прямые производственные затраты				919,24

Сравним стоимость изготовления деталей из металла и форполимера.
 Таблица 3.6 – Сравнительный анализ стоимости деталей из металла и форполимера, руб. без НДС

Наименование	Цена из металла	Цена из форполимера	Отклонение (+ / -)
Колесо рабочее – насос ПРВП 63/22,5	3 714,16	1 821,37	-1 892,79
Колесо рабочее – насос П12,5/12,5	3 105,52	2 108,53	- 996,99
Диск футеровочный – насос П12,5/12,5	2 628,00	919,24	- 1 708,76
ИТОГО	9 447,68	4 849,14	- 4598,54

По данным 2018 года было произведено следующее количество деталей, в том числе и в составе насосов:

Колесо рабочее ПРВП 63/22,5 – 64 шт.

Колесо рабочее П12,5/12,5 – 37 шт.

Диск футеровочный П12,5/12,5 – 26 шт.

Будем рассматривать данный объем производства в качестве базового, для дальнейшего планирования.

Рассмотрим совокупность прямых затрат на первый год производства, исходя из базового объема затрат. Дальнейшее планирование объема производства будет по схеме плюс 10% к предыдущему году, инфляцию не учитываем.

Таблица 3.7 – Объём производства на планируемый период, шт.

Наименование	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Колесо рабочее ПРВП 63/22,5	64	70	77	84	92
Колесо рабочее П12,5/12,5	37	40	44	48	53
Диск футеровочный П12,5/12,5	26	28	30	33	36

Таблица 3.8 – Сумма прямых затрат на планируемый период, руб.

Статья затрат	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Материал	102 572,37	112 829,61	124 112,57	136 523,82	150 176,21
Транспортные расходы	10 257,24	11 282,96	12 411,26	13 652,38	15 017,62
ФОТ с отчислениями	79 960,00	87 956,00	96 751,60	106 426,76	117 069,44
Электроэнергия	25 693,70	28 263,07	31 089,38	34 198,31	37 618,15
ИТОГО	218 483,31	240 331,64	264 364,80	290 801,28	319 881,41

Проанализировав данные таблицы 3.6, произведём снижение цены (по прямым затратам с рентабельностью 20%) на изделия из полиуретана на 20%. Это меньше, чем реальная разница по стоимости прямых затрат.

Таблица 3.9 – Изменение цены реализации, руб./шт.

Наименование	Старая цена	Новая цена
Колесо рабочее ПРВП 63/22,5	4 460,00	3 720,00
Колесо рабочее П12,5/12,5	3 730,00	3 110,00
Диск футеровочный П12,5/12,5	3 160,00	2 640,00

3.2 Коммерческая эффективность проекта

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта — экономический результат реализации инвестиционного проекта для инвесторов, определяемый как разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционных вложений и от производства и реализации производимых товаров, продукции и услуг с учетом внесения и уплаты различных платежей и налогов, в том числе страховых, согласно налоговому и другому законодательству страны. Основным показателем, позволяющим оценить коммерческую эффективность проекта является чистый дисконтированный доход.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенных к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Если в течение расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчет производится в базовых ценах, то величина ЧДД для постоянной нормы дисконтирования вычисляется по формуле:

$$\mathcal{E}_{инт} = ЧДД = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \frac{1}{(1 + E)^t}; \quad (3.1)$$

где R_t – результат, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t – затраты, осуществляемые на том же шаге,

T – горизонт расчета (равный номеру шага расчета, на котором производится ликвидация объекта).

$\mathcal{E}_t = (R_t - Z_t)$ – эффект, достигаемый на t -ом шаге.

Если ЧДД инвестиционного проекта положителен, то проект является эффективным (при данной норме дисконта) и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект. Если инвестиционный проект будет осуществлен при отрицательном ЧДД, инвестор понесет убытки, т.е. проект не эффективен.

Рассчитаем коммерческую эффективность проекта

В основу расчетов по оценке эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет;
- в качестве шага планирования принят год;
- ставка дисконтирования 18%.

Таблица 3.10 - Поток денежных средств инвестиционной деятельности.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Капитальные вложения (приобретение активов)	184 000	0	0	0	0	0	184 000
1.1. Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0
1.2. Заемные средства	184 000	0	0	0	0	0	184 000
2. Приток денежных средств							
2.1. Реальный пошаговый	0	0	0	0	0	0	0
2.2. Дисконтированный пошаговый	0	0	0	0	0	0	0
3. Отток денежных средств							
3.1. Реальный пошаговый	184 000	0	0	0	0	0	184 000
3.2. Дисконтированный пошаговый	184 000	0	0	0	0	0	184 000
4. Сальдо потока							
4.1. Сальдо реального потока							
4.1.1. Пошаговое	-184 000	0	0	0	0	0	-184 000
4.1.2. Накопленное	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000

4.2. Сальдо дисконтированного потока							
4.2.1. Пошаговое	-184 000	0	0	0	0	0	-184 000
4.2.2. Накопленное	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000	-184 000

Таблица 3.11 - Поток денежных средств операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Доходы	0	421 790	458 720	502 480	548 880	602 110	2 533 980
1.1. Выручка от реализации услуг (без НДС)	0	421 790	458 720	502 480	548 880	602 110	2 533 980
2. Расходы	0	285 903	297 128	314 537	334 349	356 805	6 297 522
2.1. Постоянные текущие издержки предприятия (без амортизации и % по кредиту)	0	0	0	0	0	0	
2.2. Амортизация ОС	0	34 300	30 300	30 300	30 300	30 300	155 500
2.3. Проценты по кредиту	0	33 120	26 496	19 872	13 248	6 624	99 360
2.4. Переменные издержки	0	218 483	240 332	264 365	290 801	319 881	1 333 862
3. Прибыль предприятия							
3.1. Прибыль отчетного периода (налогооблагаемая)	0	135 887	161 592	187 943	214 531	245 305	945 258
3.2. Налог на прибыль	0	27 177	32 318	37 589	42 906	49 061	189 052
3.3. Чистая прибыль	0	108 710	129 274	150 354	171 625	196 244	756 206
4. Приток денежных средств							
4.1. Реальный пошаговый	0	421 790	458 720	502 480	548 880	602 110	2 533 980
4.2. Дисконтированный пошаговый	0	357 449	329 446	305 831	283 103	263 183	1 539 011
5. Отток денежных средств							
5.1. Реальный пошаговый	0	224 426	234 510	246 648	261 143	277 444	1 244 170
5.2. Дисконтированный пошаговый	0	190 191	168 421	150 121	134 693	121 271	764 697
6. Сальдо потока							
6.1. Сальдо реального потока							
6.1.1. Пошаговое	0	197 364	224 210	255 832	287 737	324 666	1 289 810
6.1.2. Накопленное	0	197 364	421 575	677 406	965 144	1 289 810	
6.2. Сальдо дисконтированного потока							
6.2.1. Пошаговое	0	167 258	161 024	155 710	148 410	141 912	774 314
6.2.2. Накопленное	0	167 258	328 282	483 992	632 402	774 314	

Таблица 3.12 - Поток денежных средств финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Собственный (акционерный) капитал							0
1.1. Получение средств							0
1.2. Выплата дивидендов							0
2. Заемный капитал (кредит)							0
2.1. Получение ссуды	184 000	0					184 000
2.2. Возврат ссуды	0	36 800	36 800	36 800	36 800	36 800	184 000
3. Приток денежных средств							0
3.1. Реальный пошаговый	184 000	0	0	0	0	0	184 000
3.2. Дисконтированный пошаговый	184 000	0	0	0	0	0	184 000
4. Отток денежных средств							0
4.1. Реальный пошаговый	0	36 800	36 800	36 800	36 800	36 800	184 000
4.2. Дисконтированный пошаговый	0	31 186	26 429	22 398	18 981	84 189	183 184
5. Сальдо потока							
5.1. Сальдо реального потока							
5.1.1. Пошаговое	184 000	-36 800	-36 800	-36 800	-36 800	-36 800	0
5.1.2. Накопленное	184 000	147 200	110 400	73 600	36 800	0	
5.2. Сальдо дисконтированного потока							
5.2.1. Пошаговое	184 000	-31 186	-26 429	-22 398	-18 981	-84 189	816
5.2.2. Накопленное	184 000	152 814	126 384	103 987	85 006	816	

Таблица 3.13 - Поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Приток денежных средств							0
1.1. Реальный пошаговый	0	421 790	458 720	502 480	548 880	602 110	2 533 980
1.2. Дисконтированный пошаговый	0	357 449	329 446	305 831	283 103	263 183	1 539 011
2. Отток денежных средств							
2.1. Реальный пошаговый	184 000	224 426	234 510	246 648	261 143	277 444	1 428 170
2.2. Дисконтированный пошаговый	184 000	190 191	168 421	150 121	134 693	121 271	764 697
3. Сальдо потока							
3.1. Сальдо реального потока							
3.1.1. Пошаговое	-184 000	197 364	224 210	255 832	287 737	324 666	1 105 810
3.1.2. Накопленное	-184 000	13 364	237 575	493 406	781 144	1 105 810	
3.2. Сальдо дисконтированного потока							
3.2.1. Пошаговое	-184 000	167 258	161 024	155 710	148 410	141 912	590 314
3.2.2. Накопленное	-184 000	-16 742	144 282	299 992	448 402	590 314	

Таблица 3.14 - Сальдо потоков денежных средств

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Приток денежных средств							
1.1. Реальный пошаговый	184 000	421 790	458 720	502 480	548 880	602 110	2 717 980
1.2. Дисконтированный пошаговый	184 000	357 449	329 446	305 831	283 103	263 183	1 723 011
2. Отток денежных средств							
2.1. Реальный пошаговый	184 000	261 226	271 310	283 448	297 943	314 244	1 612 170
2.2. Дисконтированный пошаговый	184 000	227 153	205 149	186 372	170 350	156 235	1 129 258
3. Сальдо потоков							
3.1. Сальдо реальных потоков							
3.1.1. Пошаговое	0	160 564	187 410	219 032	250 937	287 866	1 105 810
3.1.2. Накопленное	0	160 564	347 975	567 006	817 944	1 105 810	
3.2. Сальдо дисконтированных потоков							
3.2.1. Пошаговое	0	130 296	124 297	119 459	112 753	106 948	593 753
3.2.2. Накопленное	0	130 296	254 593	374 052	486 805	593 753	

Таблица 3.15 - Кредит. Получение и возврат ссуды. Уплата процентов по кредиту.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Ссуда							
1.1. Задолженность по ссуде на начало шага	0	184 000	147 200	110 400	73 600	36 800	552 000
1.2. Получение ссуды в течение шага	184 000	0	0	0	0	0	184 000
1.3. Погашение ссуды в течение шага	0	36 800	36 800	36 800	36 800	36 800	184 000
1.4. Задолженность по ссуде на конец шага	184 000	147 200	110 400	73 600	36 800	0	552 000
2. Ставка процента по кредиту, %	0	18	18	18	18	18	
3. Сумма процентов по кредиту							
3.1. Задолженность по % на начало шага	0	0	0	0	0	0	0
3.2. Начислено % по кредиту	0	33 120	26 496	19 872	13 248	6 624	99 360
3.3. Уплачено % по кредиту	0	33 120	26 496	19 872	13 248	6 624	99 360

3.4. Задолженность по % на конец шага	0	0	0	0	0	0	0
4. Кредит							
4.1. Задолженность по кредиту на начало шага	0	184 000	147 200	110 400	73 600	36 800	552 000
4.2. Задолженность по кредиту на конец шага	184 000	147 200	110 400	73 600	36 800	0	552 000

Таблица 3.16 - Внутренняя норма доходности. Норма дисконта и чистый дисконтированный доход. Реальное и дисконтированное сальдо поэтапных потоков денежных средств инвестиционной и операционной деятельности.

Значение нормы дисконта	Шаг (год) расчета						ЧДД
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
0,00	-184 000	197 364	224 210	255 832	287 737	324 666	1 105 810
0,10	-184 000	179 422	185 298	192 210	196 528	201 592	771 051
0,20	-184 000	164 470	155 702	148 051	138 762	130 476	553 461
0,30	-184 000	151 819	132 669	116 446	100 745	87 442	405 120
0,40	-184 000	140 975	114 393	93 233	74 900	60 367	299 868
0,50	-184 000	131 576	99 649	75 802	56 837	42 754	222 619
0,60	-184 000	123 353	87 582	62 459	43 905	30 963	164 262
0,70	-184 000	116 097	77 581	52 072	34 451	22 866	119 068
0,80	-184 000	109 647	69 201	43 867	27 410	17 182	83 306
0,90	-184 000	103 876	62 108	37 299	22 079	13 112	54 474
1,00	-184 000	98 682	56 053	31 979	17 984	10 146	30 843
1,10	-184 000	93 983	50 841	27 625	14 795	7 950	11 194
1,20	-184 000	89 711	46 324	24 026	12 283	6 300	-5 355

Таблица 3.17 – Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Наименование показателя	Значение
1. Чистый реальный доход (ЧРД), руб.	1 105 810
2. Чистый дисконтированный доход (ЧДД), руб.	590 314
3. Индекс доходности реальный (ИДр)	7,01
4. Индекс доходности дисконтированный (ИДд)	4,21
5. Внутренняя норма доходности (ВНД), %	117,00

6. Срок окупаемости капитальных вложений реальный (Ток), лет	0,82
7. Срок окупаемости капитальных вложений дисконтированный (Ток), лет	1,10

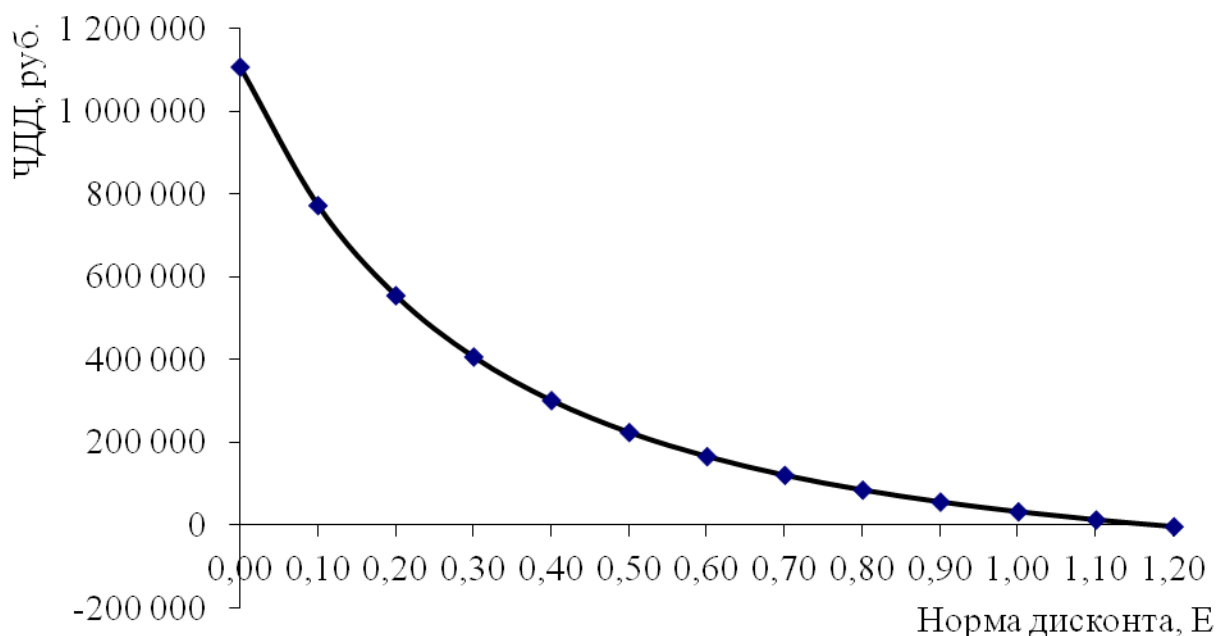


Рисунок 3.1 – Внутренняя норма доходности

Исходя из данных таблицы 3.10- 3.17, можно сделать следующие выводы:

- ЧДД больше нуля;
- Индекс доходности больше единицы;
- ВНД 117%;
- срок окупаемости около года.

Из вышесказанного следует, что данное мероприятие можно считать эффективным и целесообразным для внедрения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Термин «инвестиция» входит в число наиболее часто используемых понятий в экономике, в особенности в экономике, находящейся в процессе трансформации или испытывающей подъем. Это понятие происходит от латинского *investio*-одеваю и подразумевает долгосрочное вложение капитала в экономику внутри страны и за границей.

Основным видом хозяйственной деятельности ФГУП «УКВЗ» является производство и поставка специализированного оборудования, которое проектируется и изготавливается по техническим требованиям заказчика. Особое внимание уделяется производству погружных насосов и насосов для перекачки вязких, высокотемпературных сред. Изготавливаемое насосное оборудование может использоваться для агрессивных абразивосодержащих сред.

Имущество предприятия предназначено для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. В процессе деятельности предприятия происходит изменение величины его активов как постоянных, так и текущих. Наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуре активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Внеоборотные активы (основной капитал) – это вложения средств с долгосрочными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д.

В 2017 году на 461 тыс. руб. и на 71,30 %, в 2018 году на 1 193 тыс. руб. и на 2,75% соответственно. Увеличение суммы основных средств, свидетельствует о расширении инвестиционной деятельности предприятия.

По данным таблицы можно сделать вывод о том что, в 2017 г. наблюдается рост дебиторской задолженности: с 1 127 тыс. руб. в 2007 г. до 2 410 тыс. руб. в 2018 г. А в 2017 г. рост дебиторской задолженности с 2 410 тыс. руб. до 5 143 тыс. руб., ее доля в структуре оборотных активов увеличилась, по сравнению с 2016 г. на 8,16 %, и составила 43,62 %. Увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о неосмотрительности кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж. Сумма чистых активов и их доля в общей валюте баланса являются важными показателями, характеризующими структуру капитала и определяющими устойчивость предприятия. На предприятии ФГУП «УКВЗ» стоимость чистых активов на 2016 г. составляла 197 тыс. руб., на 2017 г. -351тыс. руб., на 2018 г. 4 079 тыс. руб. Как видно, стоимость чистых активов в течение 2017 года заметно уменьшилась, что обусловлено значительным увеличением займов и кредитов и кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам. Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять

равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

В целом можно сказать, что ФГУП «УКВЗ» имеет финансово не устойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Как видно из таблицы 2.9 – Расчет показателей рентабельности, в 2017 и 2018 г.г. произошло увеличение всех показателей рентабельности.

Ликвидность – способность товарно-материальных ценностей превращаться в деньги.

На основании, приведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что в активной части предприятия преобладают оборотные активы, что свидетельствует о достаточно мобильной структуре активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств.

Пассивная часть баланса характеризуется значительным преобладанием доли заемных средств. Доля собственных же, возросла в 2018 году на 30,51%, что положительно характеризует предприятие.

В целом можно сказать, что ФГУП «УКВЗ» не имеет финансово устойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Поэтому главная цель инвестиционного проекта повышение эффективности деятельности исследуемого предприятия, за счёт производства изделий из полиуретана.

Полиуретан – полимер с уникальными свойствами, широко применяющийся в изготовлении деталей для сверхтяжелых условий эксплуатации.

Полиуретан – полностью синтетический полимер, свойства которого можно изменять для решения конкретных производственных и конструкторских задач в широких пределах.

Полиуретановые детали обладают рядом уникальных свойств, полностью лишены недостатков резины и отлично выдерживают большие знакопеременные нагрузки в тяжелых условиях эксплуатации, сохраняя свои качества долгие годы.

Производство полиуретана считается не простым технологическим процессом, поэтому без необходимого, специального оборудования попросту не обойтись. Всего понадобится несколько станков и установок, электроинструменты и мелкие наборные комплекты для их самостоятельного обслуживания. Понадобится станок-пресс, печь на газу, сверлильный станок, устройство для резки, стол для сортировки, фрезервальная установка. К процедуре покупки стоит отнестись с вниманием, и осуществлять приобретение только у проверенных дилеров.

Для целей приобретения необходимого оборудования будет взят кредит в Сбербанке под 18% годовых. Технология производства изделий из полиуретана включает в себя следующее:

1. Подготовка оснастки под изделие, сбор арматуры.
2. Растопка форполимера.
3. Перемешивание и заливка формы.

4. Термообработка в печи.
5. Разборка конструкции.
6. Обработка готового изделия.

При производстве изделий из полиуретана на м потребуются два компонента: форполимер и отвердитель.

По совместному решению с конструкторами ФГУП «УКВЗ» решено рассмотреть замену металлических деталей на полимерные у следующих комплектующих уже производимых насосов.

Колесо рабочее – насос ПРВП 63/22,5

Колесо рабочее – насос П12,5/12,5

Диск футеровочный – насос П12,5/12,5

Рассмотрим прямые затраты на производство деталей из металла и форполимера.

Рассмотрим совокупность прямых затрат на первый год производства, исходя из базового объёма затрат. Дальнейшее планирование объёма производства будет по схеме плюс 10% к предыдущему году, инфляцию не учитываем.

Исходя из данных таблицы 3.10- 3.17, можно сделать следующие выводы:

- ЧДД больше нуля;
- Индекс доходности больше единицы;
- ВНД 117%;
- срок окупаемости около года.

Из вышесказанного следует, что данное мероприятие можно считать эффективным и целесообразным для внедрения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. - К.: Изд-во "Ника-Центр". 2017. - 480 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. - К.: Пчд-но "НикаЦентр", 2016.-480с.
3. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика.2018.- 160 с.
4. Гинзбург А.И. Экономический анализ. – СПб.: Питер, 2017 – 480 с.: ил.
5. Годин А.М. Маркетинг: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017 – 756 с.4.
6. Джозеф А. Ковелло, Бриан Дж. Хейзелгрэн. Бизнес-планы. Полное справочное руководство: Пер. с англ. – М.; БИНОМ, 2018 -352 с.: ил.
7. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности.-4-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2017.- 304 с.
8. Егоров Ю.Н., Варакута С.А. Планирование на предприятии – М.; ИНФРА-М, 2017 – 176 с.
9. Инвестиции: учеб. / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев и др.; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. – 440 с.
10. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. –М.: ТК Велби, Проспект, 2017 - 424 с.
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент/Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского.- СПб: Питер, 2017.-752с.: ил.
12. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учеб.пособ.- М.: ИНФРА-М, 2017.- 264 с.- (Серия «Вопрос- ответ»).
13. Менеджмент. Учебник/ Под ред. В.В. Томилова.- М.: Юрайт-Издат, 2016. -591с.
14. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2017. – 720 с.
15. Миронов М.Г., Замедлина Е.А., Жарикова Е.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Издательство «Экзамен», 2017. – 224 с.
16. Пелих А.С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2018 – 112 с.
17. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. –М.: Финансы и статистика, 2018 – 536 с.: ил.
18. Савицкая В.Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – 4-е изд. –М.: ИНФРА-М, 2018 – 512 с.
19. Сергеев А.А. Экономические основы бизнес-планирования: Учеб. Пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.; ЮНИТИ-ДАНА, 2017 – 462 с.

20. Справочник директора предприятия/ Под ред. проф.М.Г.Лапусты.6-е изд., измен. и доп.-М.: ИНФРА-М, 2017.- 832 с.-(Справочники «ИНФРА- М»).

21. Финансовый менеджмент/ Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. –М.: Перспектива, 2017 – 656 с.

22. Финансы предприятия: Учебник для вузов/ Н.В.Колчина, Г.Б.Поляк, Л.П.Павлова и др., Под ред. проф.Н.В.Колчиной.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2017.- 447 с.

23. ХруцкийВ.Е., КорнееваИ.В. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка: Учеб. пособие.-3-е изд., перераб. и доп.- М: Финансы и статистика, 2018. – 560 с.: ил.

24. ШереметА.Д., СайфулинР.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 343с.

25. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. –М.: ИНФРА-М, 2017. - 229с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс сталепрокатного цеха ФГУП «УКВЗ» (ф.1)

за 2016 – 2018 гг.

Наименование показателя	На 31.12.2016г., тыс. руб.	На 31.12.2017г., тыс. руб.	На 31.12.2018г., тыс. руб.
АКТИВ			
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	16	18	21
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Материальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	1661	468	7
Доходные вложения в материальные ценности			
Финансовые вложения			
Отложенные налоговые активы			
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
ИТОГО по разделу 1	1677	486	28
2. Оборотные активы			
Запасы	5072	2957	883
НДС по приобретенным ценностям	1254	1043	10
Дебиторская задолженность	5143	2410	1127
Финансовые вложения (за исключением финансовых эквивалентов)	-	-	-
Денежные средства и	321	386	

Наименование показателя	На 31.12.2016г., тыс. руб.	На 31.12.2017г., тыс. руб.	На 31.12.2018г., тыс. руб.
денежные эквиваленты			
Прочие оборотные активы			
Итого по разделу 2	11790	6796	2020
Баланс	13467	7282	2048
ПАССИВ			
3. Капитал и резервы			
Уставный капитал (складочный капитал, вклады товарищей)	45	45	45
Собственные акции выкупленные у акционеров	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)			
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5186	562	183
Итого по разделу 3.	5231	607	228
4. Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	1500		
Отложенные налоговые обязательства			
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу 4	1500		
5. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства		26	

Наименование показателя	На 31.12.2016г., тыс. руб.	На 31.12.2017г., тыс. руб.	На 31.12.2018г., тыс. руб.
Кредиторская задолженность	6736	6650	1820
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства			
Итого по разделу 5	6736	6676	1820
Баланс	13467	7283	2048

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах сталепрокатного цеха ФГУП «УКВЗ» за
2016 – 2018 гг.

Наименование показателя	2018г.	2017г.	2016г.
Выручка	67763	42730	10749
Себестоимость продаж	(61487)	(42766)	(10678)
Валовая прибыль (убыток)	6276	-36	71
Коммерческие расходы	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	6276	-36	71
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению			
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	1280	4872	
Прочие расходы	(1431)	(4315)	(36)
Прибыль (убыток) до налогообложения	6125	521	35
Текущий налог на прибыль	0	0	0
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств			
Изменение отложенных налоговых активов			
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	4624	379	26

