

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.ю.н., доцент

_____ Н.Г. Деменкова

_____ 2019 г.

Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности
ООО ПФ «Уралкомпонент»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2019.121-315.ВКР

Руководитель работы, ст. преподаватель

_____ Е.А. Красножон

_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО-517

_____ С.Е. Шлендина

_____ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев

_____ 2019 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»
Направление подготовки «Менеджмент», профиль «Производственный менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Н.Г. Деменкова
_____ 2018 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
Шлендиной Снежаны Евгеньевны
(фамилия, имя, отчество полностью)
Группа ДО-517

1 Тема работы Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент» утверждена приказом ректора от 25.12.2018 г. № 2361 (приложение № 14).

2 Срок сдачи студентом законченной работы 01.02.19 г.

3 Исходные данные к работе: материалы преддипломной практики; научно-теоретическая, экономическая и профессиональная литература; материалы курсовых проектов и работ; доклады и статьи на научных конференциях; нормативно-правовая документация.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке: направления повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов; анализ эффективности деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент»; инвестиционный проект освоения производства химического фосфатирования в ООО ПФ «Уралкомпонент»; работа над приложениями.

5 Иллюстративный материал: альбом иллюстраций, электронная версия ВКР, файл презентации.

Общее количество иллюстраций 12 ил.

6 Дата выдачи задания 18.09.18 г.

Руководитель _____ / Е.А. Красножон /

Задание принял к исполнению _____ / С.Е. Шлендина /

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
1.	Уточнение целей, задач и плана выпускной квалификационной работы с научным руководителем	18.09.18 – 27.09.18	
2.	Подготовка введения к выпускной квалификационной работе	27.09.18 – 02.10.18	
3.	Сбор, систематизация литературы по исследуемой проблеме и разработка теоретической части выпускной квалификационной работы	02.10.18 – 23.10.18	
4.	Выполнение аналитического раздела выпускной квалификационной работы	23.10.18 – 21.11.18	
5.	Разработка проектной части выпускной квалификационной работы	21.11.18 – 14.01.19	
6.	Разработка заключения к выпускной квалификационной работе	14.01.19 – 18. 01.19	
7.	Оформление выпускной квалификационной работы	18. 01.19 – 26. 01.19	
8.	Представление выпускной квалификационной работы на заключительную проверку научному руководителю	26. 01.19	
9.	Представление выпускной квалификационной работы на проверку нормоконтролеру	До 18. 01.19	
10.	Предварительная защита выпускной квалификационной работы	28. 01.19 – 29. 01.19	
11.	Устранение замечаний научного руководителя и консультантов	26. 01.19 – 1.02.19	
12.	Представление выпускной квалификационной работы на кафедру	01.02.19	

Заведующий кафедрой _____ / Н.Г. Деменкова /

Руководитель работы _____ / Е.А. Красножон /

Студент _____ / С.Е. Шлендина /

АННОТАЦИЯ

Шлендина С.Е. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-517, 2018, 79 с., 31 табл., 12 илл., библиогр. список – 29 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности производственного предприятия ООО ПФ «Уралкомпонент». Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО ПФ «Уралкомпонент». Предмет исследования – направления повышения эффективности деятельности предприятия.

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта освоения нового вида услуг, реализация которого позволит предприятию повысить эффективность деятельности предприятия.

Рассчитаны затраты на реализацию проекта и дан прогноз эффективности от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

Выпускная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии, и приложений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	Ошибка! Закладка не определена.
1 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	Ошибка! Закладка не определена.
1.1 Показатели эффективности деятельности предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
1.2 Методы повышения прибыли	Ошибка! Закладка не определена.
1.3 Рентабельность – основной показатель эффективности деятельности предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ».....	30
2.1 Характеристика предприятия.....	30
2.2 Организационная структура предприятия.....	31
2.3 Анализ ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.....	35
2.4 Swot-анализ	39
2.5 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	40
3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ХИМИЧЕСКОГО ФОСФАТИРОВАНИЯ В ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ»....	59
3.1 Описание нового вида услуг - химическое фосфатирование	59
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта.....	63
3.3 Оценка влияния реализации инвестиционного проекта на эффективность деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент»	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	77
ПРИЛОЖЕНИЕ А Отчет о финансовых результатах	80
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский баланс.....	81

ВВЕДЕНИЕ

Проблема повышения эффективности деятельности предприятия является важным аспектом среди актуальных проблем экономической науки. Термин «эффект» в переводе с латинского означает «результат». Поэтому категория «эффективность» интерпретируется как «результативность». Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора.

Таким образом, существует как объективное изменение состояния определённой системы (объекта), так и её оценка. Эта оценка может иметь количественный и качественный характер.

Фактически определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объёмы готовой продукции в натуральном или ценовом выражении или прибыль. Но сама по себе величина этих результатов не даёт возможности делать выводы про эффективность или неэффективность работы предприятия, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты. Отсюда для получения объективной оценки эффективности предприятия необходимо также учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: средств труда (основные фонды), предметов труда (оборотные фонды), рабочей силы (трудовые ресурсы). Кроме этого, на производство влияет финансовое состояние предприятия, а также определённые организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность предприятия представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных фондов, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определённый период времени.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности производственного предприятия ООО ПФ «Уралкомпонент».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- изучить основные направления повышения эффективности деятельности предприятий;
- провести анализ эффективности деятельности объекта исследования;
- разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности объекта исследования;
- оценить влияние разработанных рекомендаций на эффективность деятельности объекта исследования.

Объектом исследования в проекте является – общество с ограниченной ответственностью производственная фирма «Уралкомпонент».

Предмет исследования – пути повышения эффективности деятельности объекта исследования.

В качестве информационной базы для выполнения исследования использовались данные, полученные при сборе информации по конкретной организации, вторичная информация СМИ, данные бухгалтерской отчетности за 2015-2017 гг.

В ходе разработки проблем были проанализированы труды, таких авторов и исследователей, как Володин, В.В. Ковалев, М.И. Лукаевич, Г.В. Савицкая, Е.С. Стоянова, У.Ф. Шарп, А.Д. Шеремета, и других.

Практическая значимость состоит в том, что разработанные рекомендации позволят фирме добиться повышения уровня прибыли и рентабельности, тем самым повысить эффективность своей деятельности, а также укрепить конкурентную позицию.

1 НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪКТОВ

1.1 Показатели эффективности деятельности предприятия

В качестве показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия приняты показатели прибыли и рентабельности.

В условиях рыночной экономики получение прибыли является основной целью деятельности предприятия. Предприятие самостоятельно устанавливает цены на выпускаемую им продукцию и реализует ее потребителю. Денежные средства, поступающие на расчетный счет предприятия за реализованную продукцию, представляют собой выручку от реализации. Если выручка превышает совокупные затраты предприятия на производство и реализацию продукции, финансовый результат деятельности предприятия свидетельствует о получении прибыли. Если затраты превышают выручку, то финансовый результат деятельности предприятия будет отрицательным и принимает форму убытков. Таким образом, прибыль характеризует превышение доходов предприятия над его расходами. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, получаемый в сфере производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг, и в условиях рыночной экономики выполняет ряд функций:

- отражает эффективность достижения конечных результатов деятельности предприятия, так как показывает, насколько доходы предприятия превышают затраты, связанные с его деятельностью;

- является источником развития производства, обновления и расширения производственной базы, научно-технического и социального развития предприятия, материального стимулирования работников;

- является источником формирования бюджетов разных уровней, поступая в них в виде налогов;

– характеризует возможности предприятия по возврату заемных средств и во многом определяет инвестиционную привлекательность предприятия [11].

Как общий показатель деятельности предприятия прибыль отражает все стороны его производственно-хозяйственной деятельности: уровень использования основных и оборотных средств, трудовых ресурсов, технический уровень производства и конкурентоспособность производимой продукции. Предприятие должно стремиться к получению такого объема прибыли, который позволил бы ему не только удерживать свои позиции на рынке выпускаемых предприятием товаров и оказываемых услуг, но и обеспечивать развитие производства и устойчивое финансовое положение в условиях конкуренции. Необходимо иметь полное представление о возможных источниках получения прибыли, к которым относятся:

– монопольное положение предприятия на рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;

– инновационная деятельность предприятия, обеспечивающая обновление выпускаемой продукции, поддержание высокого уровня ее конкурентоспособности;

– правильная маркетинговая политика, обеспечивающая формирование производственной программы предприятия и установление цен на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

– оптимальное использование материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства [11].

Прибыль предприятия представляет собой финансовый показатель, отражающий все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия, и рассчитывается как сумма:

– прибыли (убытка) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

– прибыли (убытка) от реализации имущества и имущественных прав предприятия;

– внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов [22].

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) представляет собой финансовый результат, полученный от основной деятельности промышленного предприятия, и поэтому является основной частью прибыли предприятия. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов (то есть выручкой в оптовых ценах предприятия) и расходами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). При определении прибыли от реализации продукции в целях налогообложения перечень расходов, включаемых в себестоимость продукции, определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Прибыль от реализации имущества и имущественных прав предприятия представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Эта прибыль возникает в случае реализации имущества и имущественных прав предприятия.

При реализации амортизируемого имущества (объектов основных средств и нематериальных активов) прибыль от его реализации определяется как разность между выручкой от реализации и остаточной стоимостью амортизируемого имущества. Если остаточная стоимость амортизируемого имущества с учетом расходов, связанных с его реализацией, превышает выручку от его реализации, разница между этими величинами признается убытком предприятия.

При реализации прочего имущества (за исключением ценных бумаг, продукции собственного производства, покупных товаров) прибыль от его реализации определяется как разность между выручкой от реализации и ценой приобретения этого имущества.

При реализации покупных товаров (например, сырья, материалов, топлива) прибыль от их реализации определяется как разность между выручкой от их реализации и стоимостью приобретения данных товаров.

Если цена приобретения прочего имущества и покупных товаров с учетом расходов, связанных с реализацией, превышает выручку от реализации данного имущества, разница между этими величинами признается убытком предприятия.

Внереализационные доходы возникают вследствие операций, не связанных с основной деятельностью предприятия по производству и реализации продукции и с деятельностью по реализации имущества и имущественных прав предприятия. В состав внереализационных доходов включают доходы:

- от долевого участия в деятельности других предприятий;
- сдачи имущества в аренду, формируемые из арендной платы, которую арендатор платит арендодателю;
- операций по купле-продаже иностранной валюты;
- предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (например, товарные знаки), в частности от предоставления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и др.;
- в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг, имущественных прав) [23].

Кроме того, к внереализационным доходам относятся: доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году, доходы в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества (за исключением амортизируемого имущества и ценных бумаг), и другие доходы.

В состав внереализационных расходов включают:

- расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества (включая амортизацию по этому имуществу);
- проценты по долговым обязательствам любого вида, включая проценты по кредитам и ценным бумагам, выпущенным предприятием;
- расходы, связанные с организацией выпуска и обслуживанием собственных ценных бумаг;
- расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, включая расходы на демонтаж, разборку и вывоз разобранного имущества;
- затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;
- судебные расходы и арбитражные сборы и др.

К внереализационным расходам в целях определения налогооблагаемой прибыли приравниваются убытки, связанные с потерями от брака, потерями от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций, а также убытки прошлых периодов, выявленные в текущем периоде [18].

При определении налогооблагаемой прибыли не признаются расходами следующие затраты:

- затраты, связанные с приобретением внеоборотных активов (капитальные вложения в основные средства, незавершенное строительство, нематериальные активы);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других предприятий, приобретение акций и других ценных бумаг не с целью перепродажи;
- авансы в счет оплаты материально-производственных запасов, работ, услуг;
- средства, направляемые на погашение кредитов и займов.

В соответствии с главой 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» в настоящее время ставка налога на прибыль составляет 20%, при этом по доходам,

полученным в виде дивидендов по ценным бумагам, применяются налоговые ставки меньшей величины [3].

Чистая прибыль предприятия представляет собой часть прибыли, остающуюся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет.

Объектом распределения на предприятии любой организационно-правовой формы является прибыль от всех видов деятельности, при этом под распределением понимается направление прибыли в бюджет и в различные фонды, формируемые на предприятии. Законодательно регулируется распределение той части прибыли, которая поступает в федеральный, региональные и местные бюджеты в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и установление конкретных сумм из прибыли, расходующихся на те или иные цели, находится в компетенции самого предприятия.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии во многом зависит от организационно-правовой формы предприятия, отражается в уставе предприятия и определяется положением, разрабатываемым экономическими и финансовыми службами предприятия и утверждаемым руководящим органом предприятия.

Система распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, должна обеспечить финансовыми ресурсами расширенное воспроизводство на основе установления оптимального соотношения между средствами, направленными на потребление и накопление.

Фонд накопления формируется за счет части прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, сумм амортизации по основным средствам и по нематериальным активам, а также за счет части средств финансового резерва предприятия и кредитных ресурсов (долгосрочных, целевых). Фонд накопления представляет собой средства, направленные на создание нового имущества или образующие фонд денежных средств для создания такого имущества в будущем.

Средства фонда накопления расходуются на следующие цели:

- финансирование затрат по техническому перевооружению, реконструкции и расширению действующего производства, строительству новых объектов;
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- погашение предоставленных банками кредитов и уплату процентов по ним;
- осуществление природоохранных мероприятий;
- подготовку и переподготовку кадров;
- прирост собственных оборотных средств или возмещение их недостатка;
- строительство и содержание объектов социальной сферы (жилья, детских учреждений, объектов здравоохранения, культуры и спорта) [20].

Прибыль, направляемая на накопление, не обязательно должна быть полностью использована в том же году, в котором она получена. Прибыль, не использованная на увеличение имущества предприятия, представляет собой нераспределенную прибыль и является важным источником для развития предприятия в будущем.

Фонд потребления формируется за счет части прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Фонд потребления – это те средства из прибыли, которые предназначены для финансирования мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений и приобретения иного имущества длительного пользования), материальному поощрению и для оплаты других аналогичных мероприятий.

Средства фонда потребления расходуются на выплату:

- премий и вознаграждений по итогам года;
- дивидендов по акциям и процентов по облигациям;
- авторских вознаграждений и премий изобретателям и рационализаторам.

Средства фонда потребления также расходуются на цели, связанные с предоставлением трудовых и социальных льгот работникам:

- оплату дополнительных отпусков, в том числе женщинам, воспитывающим детей (сверх предусмотренных законодательством);
- надбавки к пенсиям, пособия уходящим на пенсию;
- стипендии студентам, направляемым на обучение за счет средств предприятия;
- оплату путевок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии и т.д.;
- компенсацию удорожания стоимости питания, предоставление его по льготным ценам или бесплатно работникам, а также детям в дошкольных учреждениях, санаториях, оздоровительных лагерях;
- материальную помощь работникам предприятием, в том числе направленную на улучшение их жилищных условий;
- оплату услуг учреждений здравоохранения;
- оплату медицинских страховок работников предприятия и пр. [20].

Резервный фонд создается предприятиями на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности и убытков. Существует два типа резервных фондов – обязательные и необязательные. Обязательный резервный фонд создается в соответствии с законодательством Российской Федерации и формируется только за счет ежегодных отчислений из чистой прибыли предприятия. Отчисления прекращаются при достижении установленного уставом предприятия размера этого фонда. Средства обязательного резервного фонда используются для покрытия убытков от хозяйственной деятельности. Необязательный резервный фонд можно использовать для покрытия недостатка оборотных средств, а также для краткосрочных финансовых вложений.

Предприятия различных организационно-правовых форм имеют ряд особенностей с точки зрения распределения прибыли. Так, прибыль полного товарищества распределяется между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале в соответствии с учредительным договором, в котором

фиксируются доли участников товарищества. Каждый из участников полного товарищества включает полученную им часть прибыли в свои внереализационные доходы, входящие в состав прибыли участника и облагаемые налогом в установленном порядке.

Прибыль, полученная командитным товариществом, облагается налогом в обычном порядке, установленном для юридических лиц. Часть прибыли, оставшейся после уплаты налогов, направляется вкладчикам (командитистам) в доле, соответствующей их вкладу в капитал товарищества. Остальная прибыль частично используется для развития предприятия и реализации других целей и частично распределяется между действительными членами (полными товарищами).

Прибыль общества с ограниченной ответственностью подлежит налогообложению и распределению согласно общему порядку, установленному для юридических лиц. После уплаты налогов и направления части прибыли на развитие предприятия и в фонд потребления оставшаяся часть прибыли распределяется между пайщиками ООО в соответствии с их вкладом в уставный капитал.

Предприятие, имеющее организационно-правовую форму акционерного общества, уплачивает налог на прибыль в общеустановленном порядке. Особенность распределения прибыли акционерного общества заключается в обязательном формировании резервного фонда, величина которого не может составлять менее 10 и более 25 % величины оплаченного уставного капитала. Средства из прибыли, направленные в резервный фонд акционерного общества, используются как для покрытия возможных убытков, так и для погашения облигаций общества, выкупа собственных акций и выплаты дивидендов по акциям в том случае, если прибыли отчетного года недостаточно для этих целей [12].

Величина прибыли, направляемой на выплату дивидендов, определяется с учетом всех видов акций, выпущенных акционерным обществом. По

привилегированным акциям дивиденды выплачиваются в обязательном порядке. Размеры дивидендных выплат по простым акциям устанавливаются в зависимости от финансовых результатов деятельности акционерного общества и утверждаются общим собранием акционеров. В ряде случаев может быть принято решение о невыплате дивидендов по простым акциям и направлении не выплаченных акционерам средств на развитие предприятия.

Особенностью распределения прибыли на государственных унитарных предприятиях является то, что помимо налогов, уплачиваемых в порядке, общем для всех юридических лиц, эти предприятия перечисляют в бюджет еще часть прибыли, определяемую в уставе государственного унитарного предприятия при его образовании. Эта часть прибыли выступает в виде арендной платы, уплачиваемой предприятием (арендатором имущества) собственнику (государству) за пользование имуществом. Распределение прибыли, остающейся в распоряжении государственного унитарного предприятия после уплаты налогов и перечисления в бюджет указанной части прибыли, государством не регламентируется.

Показатели прибыли в условиях рыночной экономики составляют основу экономического развития предприятий и организаций. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий и характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия [12].

1.2 Пути повышения прибыли

Факторы, влияющие на величину прибыли, можно разделить на две группы. В первую группу относят так называемые основные факторы, которые непосредственно влияют на объем прибыли предприятия. К ним относятся:

1. Прибыль (убыток) от реализации товаров.
2. Прибыль (убыток) от неторговой деятельности предприятия.
3. Сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям.
4. Прибыль (убыток) от реализации основных производственных средств.

Ко второй группе относят так называемые взаимозависимые факторы:

1. Объём продажи товаров.
2. Розничные цены на реализуемые товары.
3. Издержки обращения.
4. Фондовооружённость работников.
5. Налогоёмкость предприятия.
6. Численность работников предприятия.
7. Оборачиваемость и состав капитала.
8. Затраты, относимые на прибыль [21].

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем, плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;

– расширение рынка продаж и другое [21].

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

Прибыль прибавочный продукт общества, часть добавленной стоимости и чем больше «добавлений» (т.е. стадий обработки добытых или производственных ресурсов), тем больше объем прибыли на предприятии, в отрасли, в регионе, в стране.

Показатель прибыли не всегда полностью характеризует эффективность работы предприятия, поскольку прирост прибыли может происходить за счет роста цен без снижения издержек. С другой стороны, два предприятия могут получить одинаковую прибыль при различной величине средств, вложенных в основные и оборотные фонды. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить получаемые результаты с затратами или используемыми ресурсами. Для этого используются относительные показатели эффективности деятельности предприятия [21].

1.3 Рентабельность – основной показатель эффективности деятельности предприятия

Показатели рентабельности и эффективности использования имущества характеризуют прибыльность деятельности предприятия и рассчитываются как отношение полученной прибыли к различным видам или статьям затрат [22].

Предприятие считается рентабельным, если в результате реализации продукции, работ, услуг оно покрывает все свои издержки и получает прибыль. Поэтому в широком смысле слова понятие рентабельность означает прибыльность, доходность. Но определение рентабельности как прибыльности недостаточно точно раскрывает её экономическое содержание из-за отсутствия тождества между ними, т.к. сумма прибыли и уровень рентабельности, как правило, изменяются не в равной пропорции, а зачастую и в разном направлении.

Это важнейшая группа показателей, так как результаты их анализа позволят принять решения о вложениях собственных средств в тот или иной бизнес, характеризуют целесообразность деятельности компании, являются результирующей ее ценой.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Порядок проведения расчета основных показателей рентабельности следующий.

Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле [20].

Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения, либо прибыли от продаж) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период.

$$P_{пр} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}} * 100, \quad (1)$$

где $P_{пр}$ – рентабельность продаж.

Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции - характеризует прибыльность различных видов продукции или всей товарной продукции. Служит основанием для установления цены и находится по формуле 2

$$P_{прд} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} * 100, \quad (2)$$

где $P_{прд}$ – рентабельность продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных фондов):

$$P_o = \frac{\text{Прибыль}}{\text{ОС}_{ср} + \text{ОбС}_{ср}}, \quad (3)$$

где Π – прибыль от продаж; $\text{ОС}_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных средств; $\text{ОбС}_{ср}$ – средние за год остатки оборотных средств.

Рентабельность активов (капитала) – характеризуют отдачу, которая приходится на 1 руб. соответствующих активов. Отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств.

$$P_a = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} * 100, \quad (4)$$

где P_a – рентабельность активов.

Рентабельность собственного капитала – характеризует прибыль, которая приходится на 1 руб. собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов. Характеризует отдачу или доходность собственных средств.

$$P_{ск} = \frac{\text{Прибыльчистая}}{\text{Собственный капитал}} * 100, \quad (5)$$

где $P_{ск}$ – рентабельность собственного капитала.

Рентабельность инвестированного, перманентного капитала – отношение чистой операционной прибыли к среднему за период собственному и долгосрочному заёмному капиталу:

$$P_{инв} = \frac{\text{Прибыльчистая}}{\text{Инвестированный капитал}} * 100, \quad (6)$$

где $P_{инв}$ – рентабельность инвестированного, перманентного капитала.

Рентабельность основных средств – отношение (чистой) прибыли к величине основных средств.

$$P_{ос} = \frac{\text{Прибыль}}{ОС_{ср}} * 100, \quad (7)$$

где $P_{ос}$ – рентабельность основных средств [23].

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем производства продукции, прибыль от реализации и рентабельность продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли – увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (см. рисунок 1.1.).

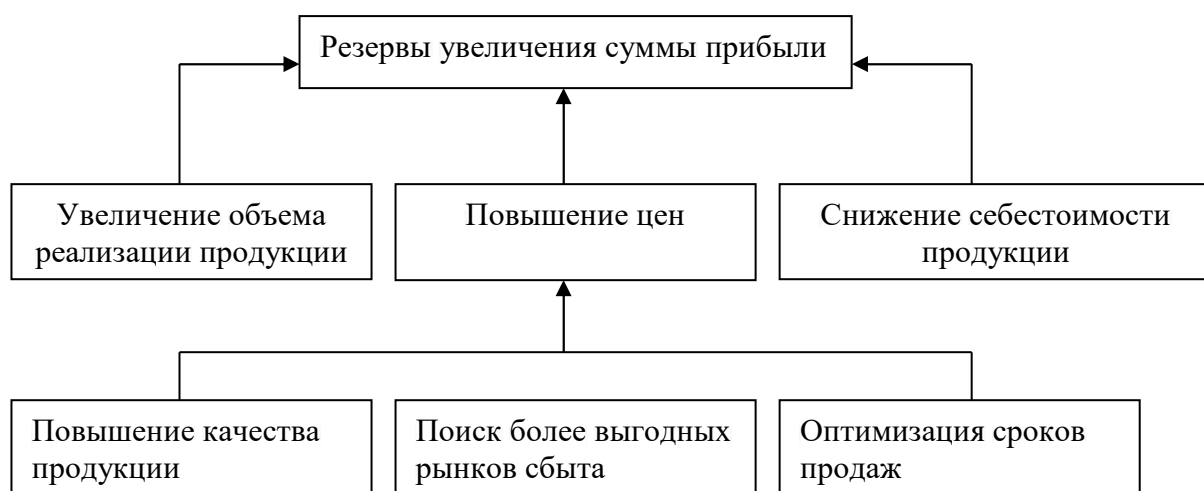


Рисунок 1.1 – Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации продукции [21]

Основными источниками резервов снижения себестоимости промышленной продукции являются:

– увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия;

– сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводственных расходов, производственного брака и т.д.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции на имеющихся производственных мощностях возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется; в результате снижается себестоимость изделий.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий (внедрение новой, более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации

труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д.

Экономии затрат по оплате труда в результате проведения инновационных мероприятий можно рассчитать путем умножения разности между трудоемкостью продукции до внедрения и после внедрения соответствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда и на планируемый объем производства продукции. Сумма экономии увеличится на процент отчислений от фонда оплаты труда, включаемых в себестоимость продукции.

Снижения материальных затрат на производство запланированного выпуска продукции возможно за счет внедрения новых технологий, снижения норм расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Сокращение расходов на содержание основных средств возможно за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду, консервации и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин, оборудования.

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и канцелярские расходы, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции, оплаты простоев и др.

В своей практической деятельности организация исходит из того, что конечным результатом ее предпринимательской деятельности является достижение необходимой рентабельности продукции (работ, услуг).

Показатель рентабельности продукции находится в прямой зависимости от объема реализуемой продукции, себестоимости этой продукции и полученной в результате этого прибыли. В связи с этим немаловажное значение имеет правильное определение выручки от реализации произведенной и реализованной продукции [23].

Следует принять во внимание тот факт, что исчисление рентабельности по всей продукции не дает полного представления о рентабельности отдельных изделий организации и о ее резервах.

Снижение издержек производства способствует повышению уровня рентабельности выпускаемой и реализуемой продукции, так как результат по прибыли исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Снижение издержек производства продукции достигается за счет внедрения эффективного и недорогостоящего оборудования и современных технологий, установления систематического контроля за возникающими прямыми и косвенными расходами.

Хотя прибыль, получаемая организацией, зависит от трех основных факторов: количества реализованной продукции, цены продукции, себестоимости единицы продукции, – в ряде случаев организация рассматривает зависимость прибыли от количества реализованной продукции и уровня рентабельности единицы продукции. При этом на уровень рентабельности единицы продукции оказывает влияние себестоимость выпуска и реализации продукции, то есть расходы по обычным видам деятельности и внепроизводственные расходы.

Расходы по обычным видам деятельности состоят из расходов по приобретению сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов, а также расходов, возникающих непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции. К расходам, возникающим в процессе производства продукции, относятся затраты по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, по их содержанию в исправном состоянии, коммерческие, управленческие и другие расходы.

В состав внепроизводственных расходов подлежат включению расходы по сбыту продукции [12]:

– затраты на тару и упаковку продукции на складах готовой продукции (за исключением случая, если прејскурантом или условиями договора предусмотрен отпуск продукции без затаривания и упаковки или если стоимость тары возмещается сверх отпускной цены на продукцию). Если в соответствии с технологическим процессом затаривание продукции производится в производственных участках до ее сдачи на склад готовой продукции, то стоимость тары включается в производственную себестоимость продукции по соответствующим статьям затрат при условии, что тара изготавливается заранее и обособленно от изготовления самой продукции [12].

Если на тару установлена особая цена, стоимость этой тары учитывается отдельно от основной продукции. Изготовление оборотной тары подлежит у организации учету, установленному для выпущенной и реализованной продукции;

– расходы на доставку продукции на станцию отправления, погрузку в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;

– прочие расходы, имеющие непосредственное отношение к сбыту продукции [12].

Кроме того, в состав внепроизводственных расходов включаются также расходы по оплате услуг специализированных транспортно-экспедиционных организаций и отчисления сбытовым организациям в соответствии с установленными нормами и договорами.

В целях повышения или стабилизации уровня рентабельности реализуемой продукции необходимо учитывать все произведенные организацией расходы, входящие в состав как производственных, так и внепроизводственных расходов, для включения в определяемую по договору купли-продажи цену на продукцию.

Если организация поставит перед собой цель повысить рентабельность выпускаемой продукции, то она должна тщательно проанализировать все производимые расходы и постараться уменьшить их, не снижая при этом качества продукции.

В связи с тем что доля материальных затрат у производителей продукции высокая, необходимо проанализировать все производимые расходы:

- проверить достоверность формирования фактической себестоимости материально-производственных запасов и правильность данных по заготовлению, поступлению и отпуску запасов;

- удостовериться в том, что обеспечивается соответствующий контроль за сохранностью материально-производственных запасов в местах их хранения (эксплуатации) и на всех этапах их движения;

- проверить, нет ли в местах хранения материально-производственных запасов, списанных в производство, но не использованных на выпуск продукции, ненужных и излишних материально-производственных запасов, не вовлеченных в оборот;

- удостовериться в эффективности использования материально-производственных запасов, выявить случаи их списания в размере выше утвержденных норм [12].

Определяя метод списания сырья и полуфабрикатов на затраты производства, необходимо иметь в виду следующее: рентабельность выпускаемой продукции выше при использовании метода ФИФО, ниже – при методе средней себестоимости.

При списании на затраты производства расходов на оплату труда целесообразно учитывать требования ст.255 НК РФ, в которой приводится перечень начислений работникам в денежной или натуральной формах, связанных с оплатой труда [3].

Расходы по оплате труда должны быть обоснованными (экономически оправданными) и доказательно подтвержденными (оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации) при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение прибыли.

В составе косвенных расходов большую долю составляют общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Каждая статья общепроизводственных и общехозяйственных расходов требует тщательного и более детального рассмотрения, с тем, чтобы установить, насколько экономически оправданны производимые расходы в целях изыскания возможности достижения экономии и повышения рентабельности производства.

Существенные затраты на содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря могут объясняться нарушением норм расхода материальных ресурсов.

Особое внимание при анализе расходов, входящих в состав общехозяйственных, необходимо уделить затратам на содержание общехозяйственного персонала.

При анализе общепроизводственных, общехозяйственных и прочих расходов следует проанализировать допущенные непроизводительные расходы и потери от простоев, порчи материальных ценностей при хранении, недостачи материальных ценностей, хищений и т.д. При сокращении этих расходов уменьшается себестоимость производимой и реализованной продукции, а, следовательно, повышается рентабельность.

Резервом повышения рентабельности выпускаемой и реализуемой продукции может быть и снижение объема остатков незавершенного производства.

К незавершенному производству относятся продукция, которая не прошла все стадии (фазы, переделы) обработки, предусмотренные технологическим процессом, а также неукомплектованные изделия, не прошедшие испытания и техническую приемку. Но при этом не могут быть отнесены к незавершенному производству не подлежащие исправлению забракованные полуфабрикаты (детали), а также не подвергшиеся процессу обработки сырье, материалы, полуфабрикаты покупные и комплектующие готовые изделия.

Учет движения полуфабрикатов (деталей) в производстве у организации должен быть организован таким образом, чтобы в полной мере обеспечивать систематический контроль за их движением в производстве и остатками в

незавершенном производстве в целях предупреждения возможности сокрытия брака, выявления недостатков, приписок.

Проверка незавершенного производства осуществляется путем инвентаризаций, имеющих целью определить количество и фактическое наличие не законченных переработкой полуфабрикатов и продукции установить фактическую комплектность незавершенного производства и выявить неучтенный брак, проверить данные учета движения полуфабрикатов и деталей и общую сумму затрат по счету основного производства; проверить правильность распределения этой суммы по видам продукции и уточнить себестоимость выпущенной продукции. В связи с тем, что фактическая себестоимость незавершенного производства оказывает влияние на себестоимость выпускаемой и реализуемой продукции, то она должна быть определена как можно более точно. На величину прибыли, а, следовательно, на рентабельность оказывают влияние остатки нерезализованной продукции. Если произошло снижение их объема на конец отчетного периода по сравнению с тем, что имело место на начало отчетного периода, то можно сделать вывод, что произошел рост прибыли и рентабельности реализованной продукции.

Итак, фактически определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Такими результатами являются показатели прибыли. Но сама же по себе величина этих результатов не даёт возможности делать выводы про эффективность или неэффективность работы предприятия, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты. Отсюда для получения объективной оценки эффективности предприятия необходимо также учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Для этого служат показатели рентабельности. Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства для повышения эффективности деятельности предприятий [20].

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью производственная фирма «Уралкомпонент» (далее ООО ПФ «Уралкомпонент») создано по решению его участников в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом от 8 февраля 2004 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [1].

Общество является коммерческой организацией и действует на основании Устава и законодательства РФ.

Юридический адрес: 456300, Челябинская обл., г. Миасс, ул. Подгорная, 25, тел. (3513) 55-95-00.

Официальный сайт: <http://uralkomponent.ru/>. E-Mail: ural50@rambler.ru

Реквизиты: ИНН: 7415071844 ; КПП: 741501001; ОГРН: 1117415000394; Свидетельство: серия 74 № 005483699; р/с 40702810909100000938; в филиале «Золотая долина» ОАО «Челиндбанк»; БИК: 047501711; к/с: 30101810400000000711.

В настоящее время предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- производство гальванических барабанов;
- услуги по нанесению гальванических покрытий;
- изготовление фурнитуры, запчастей и полуфабрикатов для автомобилестроения и станкостроения.

2.2 Организационная структура предприятия

Штат фирмы составляет 80 человек.

На производстве существует сдельно-премиальная форма оплаты труда.

Высшим органом управления является директор.

В структуре предприятия действуют следующие подразделения: производственные участки; отдел продаж; отдел снабжения; бухгалтерия.

Предприятие является юридическим лицом, в соответствии с законодательством РФ имеет самостоятельный баланс.

Организационная структура является линейно-функциональной (см. рис.2.1). Управление организовано по функциональным подсистемам организации (маркетинг, производство, финансы, склад и т. д.).

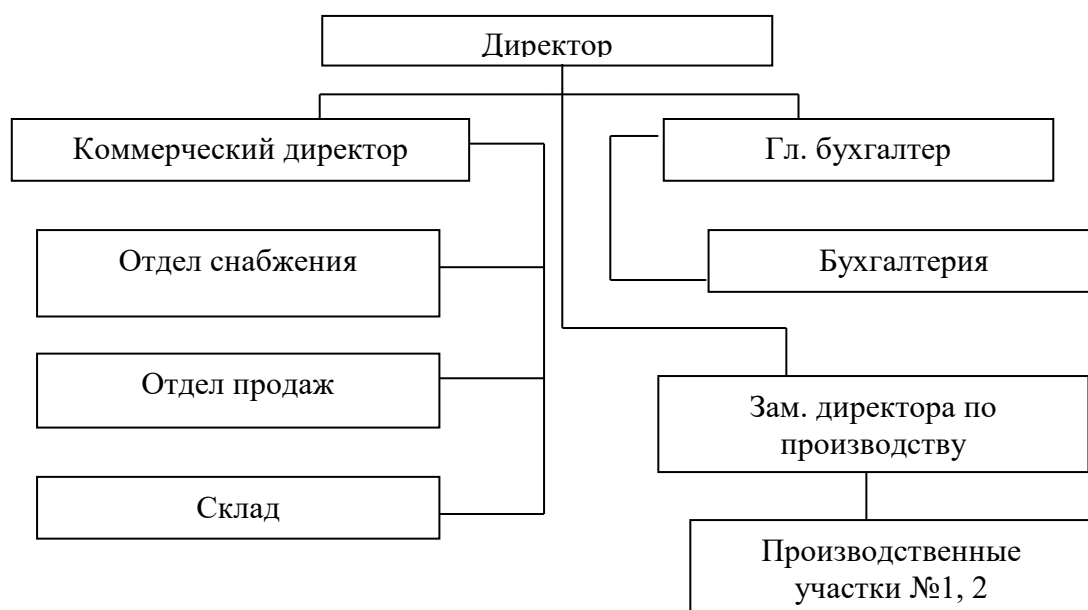


Рисунок 2.1 – Организационная структура

Организация работы функциональных отделов

Экономическая деятельность является сферой деятельности коммерческого директора. Основная цель этой деятельности - обеспечение достижения тактических и стратегических целей предприятия на основе

экономического и финансового планирования и контроля и регулирования внутренних и внешних экономических отношений.

Необходимо выделять два вида планирования в деятельности организации-экономическое и финансовое.

С помощью экономического планирования определяется уровень экономических показателей деятельности, отражающих потребность рынка, расчет точки безубыточности, эффективное использование ресурсов.

Финансовое планирование определяет обеспеченность финансовыми ресурсами для достижения заданных экономических показателей и, как следствие, финансовое положение предприятия. Оно реализуется через анализ и расчет показателей производственно-хозяйственной деятельности, бюджетирование, составление финансовых планов и выбора учетной политики. Финансовое планирование полностью основывается на экономическом планировании и зависит от выбранных целей и стратегии в объемах продаж продукции.

Контроль выполнения поставленных экономических и производственных целей осуществляется коммерческим директором и директором предприятия через процедуры оперативного анализа выполнения планов и составление отчетности. Основным отчетным документом экономического контроля является отчет о финансовых результатах, отражающий прибыльность производства и эффективность управления себестоимостью. Контроль за выполнением финансового плана осуществляется на основе платежного календаря, который отражает доходов и расходов денежных средств предприятия.

Регулирование отношений через экономические механизмы заложены во внутренних положениях (регламентах) предприятия об управлении затратами, ценообразовании, оценке деятельности подразделений, оплате труда персонала и т.д., которые разрабатывает и использует для управления коммерческий директор.

Задачи бухгалтерии:

- Отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций.

- Предоставление подразделениям предприятия оперативной информации о его хозяйственной деятельности.

- Расчет налогов и платежей во внебюджетные фонды.

- Составление в установленные сроки официальной налоговой и бухгалтерской отчетности.

- Осуществление (совместно с другими подразделениями) анализа деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности.

- Оформление совместно с руководителем предприятия организации договорных документов, а также документов, служащих основанием для приемки и выдачи товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также расчетных, кредитных и денежных обязательств,

- Проведение денежных расчетов с контрагентами через расчетные и иные банковские счета предприятия.

Задачи гл. бухгалтера:

- Расчет необходимого предприятию объема денежных средств.

- Определение источников получения недостающих денежных средств (источников финансирования).

- Организация привлечения денежных средств.

- Эффективное хранение излишка денежных средств.

- Обеспечение финансовой состоятельности предприятия и платежеспособности.

- Контроль за финансовым состоянием предприятия.

- Финансовое планирование и управление системой бюджетов предприятия и его подразделений.

- Управление затратами предприятия, разработка смет и калькуляций затрат.

- Расчет цен на продукцию.

- Оценка эффективности деятельности предприятия, его подразделений, отдельных видов бизнеса, продукции, хозяйственных мероприятий.

- Оценка объемных показателей производства и реализации продукции предприятия.

- Экономические расчеты, связанные с выполнением хозяйственных договоров с контрагентами предприятия (поставщиками, покупателями, кредиторами и др.).

- Ведение и представление в установленные сроки официальной статистической отчетности.

В подчинение коммерческого директора отдел снабжения, отдел продаж, склад.

В задачи коммерческого директора входит:

- надлежащая организация работы по сбыту продукции в соответствии с утвержденными планами предприятия;

- создание оптимальных условий для своевременного и качественного выполнения службой сбыта возлагаемых на нее повседневных задач в строгом соответствии с утвержденным порядком (регламентом) работы;

- руководство работой по формированию сбытовой политики;

- участие в разработке бизнес-планов организации;

- осуществление лично и через подчиненных контроля за фактическими показателями сбыта продукции, их соответствием плановым значениям, состоянием инфраструктуры сбыта, а также за соблюдением в службе сбыта дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности;

- распределение задания по сбыту продукции, обеспечивая его своевременное, ритмичное и равномерное доведение до подразделений службы сбыта, разработкой форм документов, необходимых для обеспечения деятельности службы сбыта, а также внутренних организационно-нормативных и нормативно-методических документов по вопросам сбыта продукции.

Отдел продаж обеспечивает стабильность и непрерывность продаж компании.

Отдел снабжения обеспечивает стабильность и непрерывность поставок материальных ресурсов; отвечает за создание запасов, необходимых для производства; подготавливает и заключает договоры с поставщиками.

В задачи складского хозяйства входит:

- организация постоянного и бесперебойного снабжения производства соответствующими материальными ресурсами;
- обеспечение их количественной и качественной сохранности;
- комплектование деталей и других материальных ценностей, подбор, дозировка и прочие операции подготовительного или заключительного характера.

В задачи заместителя директора по производству входит:

- планирование производства;
- операционное управление всей производственной деятельностью предприятия;
- увеличение объема и качества выпускаемой продукции путем повышения эффективности производства и производительности труда.

2.3 Анализ ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;

– оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;

– изучение жизненного цикла изделий и принятия своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;

– оценку экономической эффективности.

Оптимизация производственной программы в нашем случае заключается в выявлении наиболее выгодных позиций из предлагаемого ассортимента производимой продукции (работ, услуг) фирмы с целью увеличения их доли в общей структуре ассортимента, которые помогут улучшить финансовые результаты фирмы.

Выручка от основных видов деятельности в общем объеме производства и реализации представлена на рис. 2.2.

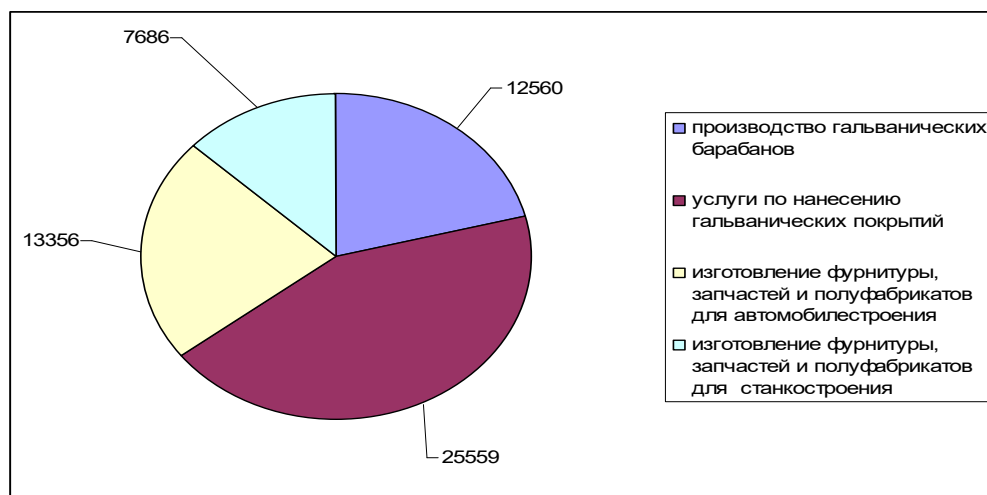


Рисунок 2.2 - Выручка по видам деятельности за 2017 г., тыс. руб.

Таким образом, наибольший объем продаж приходится на услуги по нанесению гальванических покрытий.

Анализ наиболее востребованных работ (услуг) отражен в таблице 2.1.

Для начала, определим, какие же из них приносят больше всего прибыли и рентабельности этих позиций.

Таблица 2.1 - Анализ рентабельности по видам работ (услуг)

Статьи затрат	Хромирование	Оловинирование	Никелирование	Кадмирование	Химическое оксидирование	Покрытие сплавом олово-висмут	Химобработка	Анодирование	Цинкование
Материалы	28000,00	26600,00	6790,00	15400,00	4550,00	24710,00	27650,00	9240,00	26250,00
Основная з/пл	1150,00	5730,00	1700,00	4618,00	500,00	6970,00	7912,00	1789,00	2268,00
Отч. ФСС	345,00	1719,00	510,00	1385,40	150,00	2091,00	2373,60	536,70	680,40
Амортизация	38,00	50,00	0,20	0,50	77,00	360,00	56,00	78,00	90,00
Прочие расходы	41,08	82,00	1,40	0,38	4,20	140,00	77,50	66,15	97,26
Управленческие расходы	115,00	573,00	170,00	461,80	50,00	697,00	791,20	178,90	226,80
Полная себестоимость	29689,08	34754,00	9171,60	21866,08	5331,20	34968,00	38860,30	11888,75	29612,46
Цена реализации	40000,00	38000,00	9700,00	22000,00	6500,00	35300,00	39500,00	13200,00	37500,00
Выручка	10310,92	3246,00	528,40	133,92	1168,80	332,00	639,70	1311,25	7887,54
Рентабельность, %	34,73	9,34	5,76	0,61	21,92	0,95	1,65	11,03	26,64

В итоге оказались самыми востребованными позициями следующие:

- хромирование;
- цинкование;
- оксидирование (рис. 2.3).

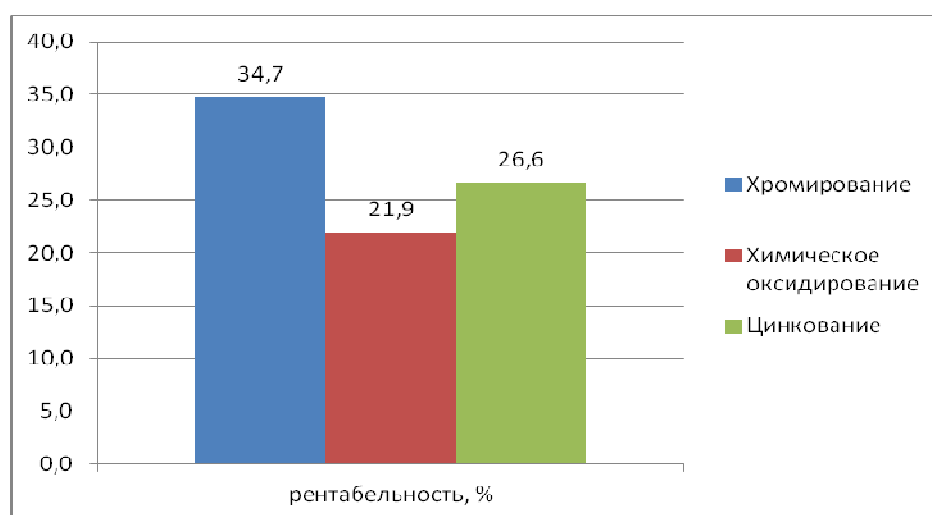


Рисунок 2.3 – Рентабельность наиболее востребованных видов услуг, %

Таким образом, производство всех рассмотренных позиций для организации в той или иной мере выгодно.

Наименее выгодные позиции:

- кадмирование;
- покрытие сплавом олово-висмут.

Но это не значит, что эти ассортиментные позиции не должны производиться, как видно в 2017 г. на данные позиции был спрос.

Наиболее выгодными позициями с точки зрения сочетания затрат на производство и полученной прибыли, что находит отражение в уровне рентабельности по данным позициям позициями оказались следующие:

- хромирование;
- цинкование;
- оксидирование.

При выборе товарной позиции необходимо учитывать:

- уровень неудовлетворенного спроса,
- производственную мощность.

То есть учитывать сколько продукции возможно продать и сколько мы можем произвести, необходимо ли вводить дополнительные производственные мощности.

Анализ отклонений фактического объема продаж от установленного (планового) уровня показывает, что предприятие недовыполнило план производства и реализации продукции в 2017 г. на 10% по объему.

Таблица 2.2 - Анализ объема продаж в 2017 г.

Продукция	План	Факт	Выполнение в пределах плана
Хромирование	1500	1100	-400
Оловинирование	800	880	80
Никелирование	900	900	0
Кадмирование	1000	1198	198
Химическое оксидирование	1200	281	-919
Покрывание сплавом олово-висмут	1300	1358	58

Окончание таблицы 2.2

Химобработка	386	386	0
Анодирование	1500	1241	-259
Цинкование	1500	1928	428
Итого	10086	9272	-814
Коэффициент выполнения плана по объему	91%		

По данным таблицы 2.2 по позициям «хромирование» и «оксидирование» есть неудовлетворенный спрос, а по позиции «цинкование» план перевыполнен, однако есть невыполнение плана по позиции «анодирование».

2.4 Swot-анализ

Проведенный анализ деятельности предприятия позволил выявить основные сильные и слабые стороны предприятия, а также угрозы и возможности для развития предприятия.

Сильные стороны предприятия:

1. Высококвалифицированный персонал.
2. Положительная деловая репутация у покупателей.

Слабые стороны:

1. Устаревание оборудования.
2. Небольшие производственные площади.

Угрозы:

1. Возможность появления новых конкурентов.
2. Возрастающее влияние на цены у покупателей и поставщиков.

Возможности:

1. Выход на новые рынки или сегменты рынка.
2. Расширение производственной линии (табл. 2.3).

Таблица 2.3 – Матрица Swot-анализа

	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> Выход на новые рынки или сегменты рынка. Расширение производственной линии. 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> Возможность появления новых конкурентов. Возрастающее влияние на цены у покупателей и поставщиков.
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Высококвалиф. персонал. Положит. деловая репутация. 	<p>ПОЛЕ СИВ</p> <p>Выход на новые рынки - репутация, гибкая ценовая политика, активная роль маркетинга.</p> <p>Расширение производства - активная роль маркетинга, высококвалифицированный персонал, хорошая репутация.</p>	<p>ПОЛЕ СИУ</p> <p>Появление новых конкурентов - гибкая ценовая политика, активная роль маркетинга, репутация.</p> <p>Влияние на цены покупателями и поставщиками - гибкое руководство, ценовая политика.</p>
<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Снижение эффективности деятельности. 	<p>ПОЛЕ СЛВ</p> <p>Снижение рентабельности - расширение ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции. Выход на новые рынки или сегменты рынка.</p>	<p>ПОЛЕ СЛУ</p> <p>Конкурентное давление - снижение эффективности деятельности из-за высоких издержек. Влияние на цены покупателями и поставщиками.</p>

Таким образом, используя сильные стороны и реализовав возможности, предприятие может бороться со слабыми сторонами и противостоять угрозам.

Хорошая репутация на рынке, гибкая ценовая политика предприятия дает возможность для расширения и развития предприятия и выхода на новые рынки сбыта.

Выход на новые рынки или сегменты рынка можно осуществить за счет расширения ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

Реализация возможностей предприятия позволит бороться со слабыми сторонами предприятия и повысить эффективность своей деятельности.

2.5 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Источником информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия послужили форма № 2 «Отчет о финансовых

результатах». (Приложение А) и форма № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение Б) за период 2015-2017 гг.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровня рентабельности. Чем величина полученной прибыли, тем эффективней функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние (табл. 2.4).

Таблица 2.4 – Анализ структуры и динамики балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Балансовая прибыль	13 458	8 829	7 966	-34,4	-9,8
2 Прибыль от продаж	13 347	8 763	8 196	-34,3	-6,5
3 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0,0	0,0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	-6	0,0	0,0
5 Разница между прочими доходами и расходами	111	66	-224	0,0	0,0
6 Чистая прибыль	10 766	7 063	6 378	-34,4	-9,7

В 2016 году по сравнению с 2015 балансовая прибыль снизилась на 34,4%. В 2017 году по сравнению с 2016 годом балансовая прибыль снизилась на 9,8% (рис. 2.4). Также наблюдается незначительное снижение прибыли от продаж и чистой прибыли на протяжении 2015-2017 гг.

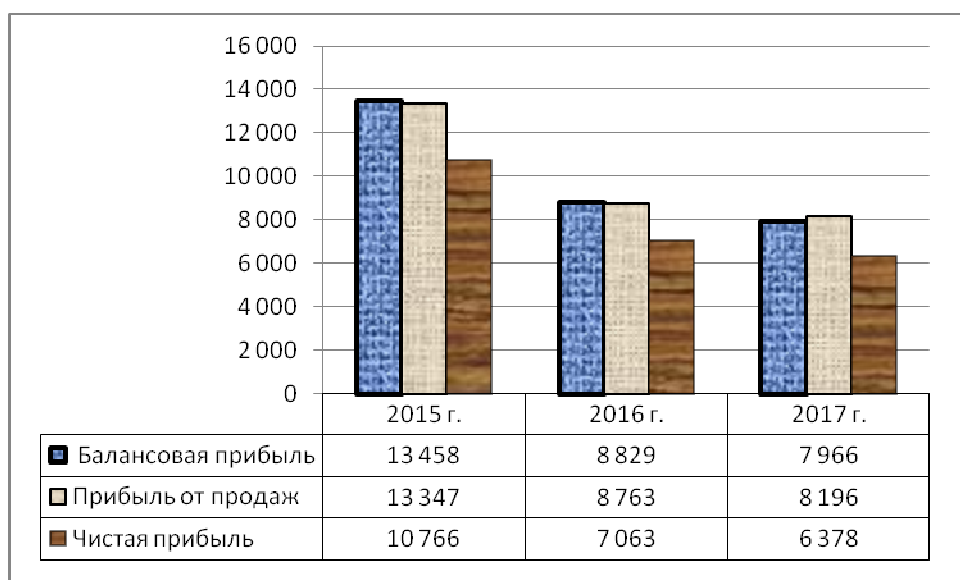


Рисунок 2.4 – Показатели прибыли за 2015-2017 гг., тыс.руб.

Анализ формирования прибыли от реализации представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, тыс.руб.	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, руб.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	64 870	60 217	59 161	-4 653	-1 056
2 Себестоимость	51 345	51 157	50 655	-188	-502
3 Коммерческие расходы	100	127	120	27	-7
4 Управленческие расходы	78	170	190	92	20
5 Полная себестоимость	51 523	51 454	50 965	-69	-489
6 Прибыль от реализации продукции	13 347	8 763	8 196	-4 584	-567

В 2016 году по сравнению с 2015 выручка ниже на 4653тыс. руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом выручка ниже на 1056 тыс. руб. (рис. 2.5).

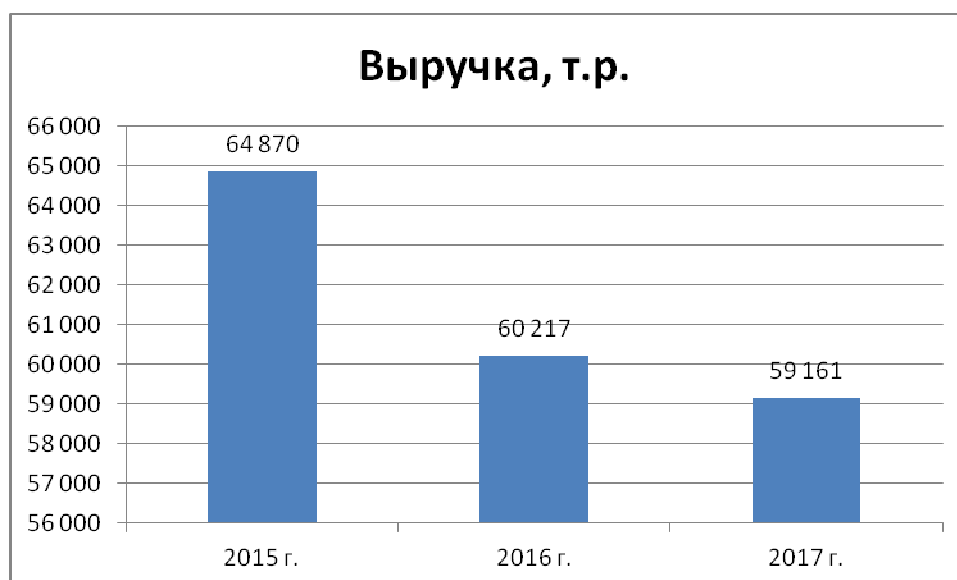


Рисунок 2.5 – Изменение выручки за 2015-2017 гг., тыс.руб.

Факторный анализ прибыли от продаж проведен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Значение	
	2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	-4 584	-567
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	0,93	0,98
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	-18	-83
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,00	0,99
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	-939	-70
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= - Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-3 627	-413
7 Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	-4 584	-567

В период с 2015 по 2016 гг. общее снижение прибыли составило 4584 тыс. руб., изменение объема продаж снизило прибыль на 18 тыс. руб., изменение структуры уменьшило прибыль на 939 тыс. руб., изменение удельных затрат уменьшило прибыль на 3626 тыс. руб.

В период с 2016 по 2017 гг. предприятие получило меньше прибыли на 567 тыс. руб. За счет увеличения объема продаж прибыль ниже на 83 тыс.руб., за счет

изменения структуры – снизилась на 70 тыс. руб. Удорожание удельных затрат снизило прибыль на 413 тыс. руб.

Удорожание удельных затрат свидетельствует о превышении темпов роста себестоимости над темпами роста выручки (рис. 2.6).

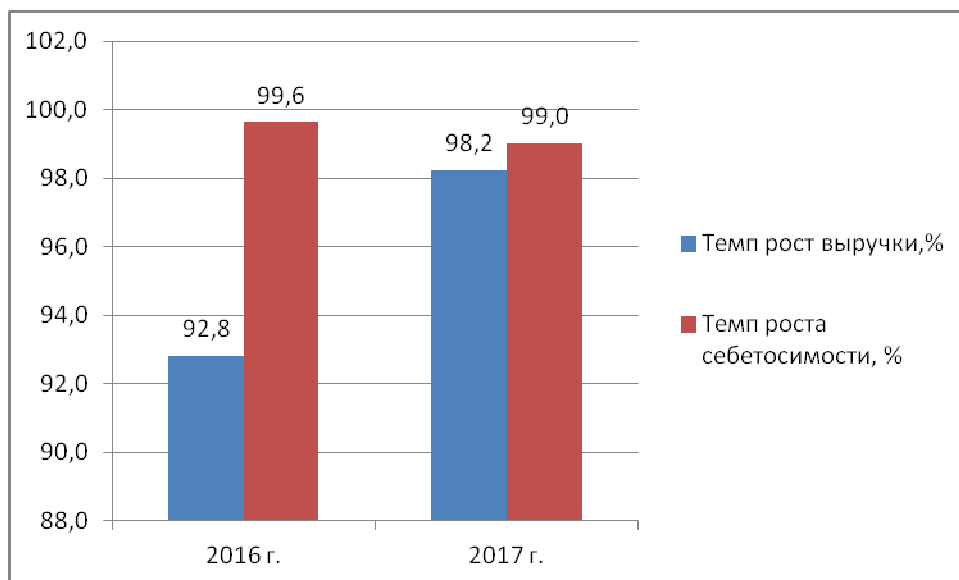


Рисунок 2.6 – Темпы роста выручки и себестоимости за 2015-2017 гг., %

Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
1 Прибыль от продаж, т.руб.	13 347,00	8 763,00	8 196,00	-4 584,00	-567,00
2 Прибыль до налогообложения, т.руб.	13 458,00	8 829,00	7 972,00	-4 629,00	-857,00
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), т.руб.	10 766,40	7 063,20	6 377,60	-3 703,20	-685,60
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, т.руб.	25 974,00	17 693,50	16 369,00	-8 280,50	-1 324,50
5 Среднегодовая стоимость основных средств, т.руб.	5 600,00	5 534,50	5 734,50	-65,50	200,00
6 Среднегодовая величина собственного капитала, т.руб.	8 632,50	16 415,50	14 952,50	7 783,00	-1 463,00
7 Рентабельность продаж, %	20,6	14,6	13,9	-6,02	-0,70
8 Рентабельность всего капитала, %	51,8	49,9	48,7	-1,91	-1,20

Окончание таблицы 2.7

9 Рентабельность основных средств, %	238,3	158,3	142,9	-80,01	-15,41
10 Рентабельность собственного капитала, %	124,7	43,0	42,7	-81,69	-0,38
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	124,7	43,0	42,7	-81,69	-0,38

В 2016 году рентабельность продаж снизилась по сравнению с 2015 г. на 6,02%. В 2017 году рентабельность продаж снижается еще на 0,7% по сравнению с 2016 г.

В 2015-2017 гг. наблюдается снижение рентабельности всего капитала, рентабельности собственного капитала и инвестиционного капитала. Можно сделать вывод о снижении эффективности деятельности предприятия (рис. 2.7).

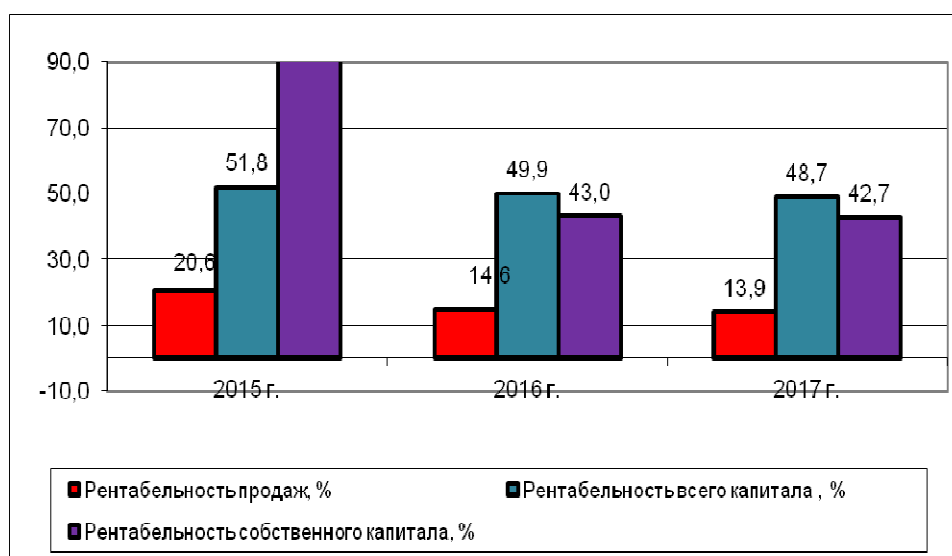


Рисунок 2.7 – Показатели рентабельности за 2015-2017 гг., %

Анализ показателей деловой активности представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели деловой активности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
1 Выручка от продаж, т.руб.	64870,0	60217,0	59161,0	-4653,0	-1056,0

Окончание таблицы 2.8

2 Среднегодовая стоимость всего капитала, т.руб.	25974,0	17693,5	16369,0	-8280,5	-1324,5
3 Среднегодовая стоимость ОС, т.руб.	5600,0	5534,5	5734,5	-65,5	200,0
4 Среднегодовая стоимость ОА, т.руб.	12735,0	11063,0	9686,0	-1672,0	-1377,0
5 Среднегодовая стоимость материальных ОА, т.руб.	8336,0	11521,0	8974,5	3185,0	-2546,5
6 Среднегодовая стоимость ДЗ, т.руб.	2499,0	2531,0	2460,0	32,0	-71,0
7 Среднегодовая стоимость КЗ, т.руб.	1330,0	1278,0	1396,5	-52,0	118,5
8 Средняя величина собственных средств, т.руб.	8632,5	16415,5	14952,5	7783,0	-1463,0
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	2,5	3,4	3,6	0,9	0,2
10 Коэффициент оборачиваемости ОА	5,1	5,4	6,1	0,3	0,7
11 Коэффициент оборачиваемости материальных ОА	7,8	5,2	6,6	-2,6	1,4
12 Коэффициент оборачиваемости ДЗ	26,0	23,8	24,0	-2,2	0,3
13 Средний срок оборота ДЗ, дней	14,1	15,3	15,2	1,3	-0,1
14 Коэффициент оборачиваемости КЗ	48,8	47,1	42,4	-1,7	-4,8
15 Средний срок оборота КЗ, дней	7,5	7,7	8,6	0,3	0,9

В 2017 г. наблюдается увеличение оборачиваемости всего капитала, оборотных активов, запасов и дебиторской задолженности. Средний срок оборота дебиторской задолженности в 2017 г. снижается, что оценивается положительно.

Вместе с тем оборачиваемость кредиторской задолженности снижается в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 4,8 оборотов, а срок ее оборота увеличивается в среднем на 1 день. Однако превышение оборачиваемости дебиторской задолженности над оборачиваемостью кредиторской задолженностью является положительной тенденцией. В целом деловая активность предприятия повышается.

Анализ состава и структуры активов предприятия представлен в таблицах 2.9, 2.10.

Таблица 2.9 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс.руб.				
		на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
					2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	260	260	260	0	0
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	5 600	5 469	6 000	-131	531
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	5 860	5 729	6 260	-131	531
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	6 069	6 112	4 918	43	-1 194
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 267	258	291	-2 009	33
Дебиторская задолженность	1230	2 499	2 563	2 357	64	-206
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	1 900	2 130	2 120	230	-10
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	12 735	11 063	9 686	-1 672	-1 377
БАЛАНС	1600	18 595	16 792	15 946	-1 803	-846

Таблица 2.10 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
					2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	1,40	1,55	1,63	0,15	0,08
Результат исследований и разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	1130	30,12	32,57	37,63	2,45	5,06
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	1150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	1160	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	1170	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	31,51	34,12	39,26	2,60	5,14
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	32,64	36,40	30,84	3,76	-5,56
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	12,19	1,54	1,82	-10,66	0,29
Дебиторская задолженность	1230	13,44	15,26	14,78	1,82	-0,48
Финансовые вложения	1240	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	1250	10,22	12,68	13,29	2,47	0,61
Прочие оборотные активы	1260	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	1200	68,49	65,88	60,74	-2,60	-5,14
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Общая стоимость имущества в конце 2016 г. снизилась по сравнению со стоимостью 2015 г. на 1803 тыс.руб. за счет снижения стоимости основных средств и налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Снижение стоимости имущества наблюдается и в 2017 г. на 846 тыс. руб. за счет снижения стоимости дебиторской задолженности и запасов.

Анализ состава и структуры пассивов предприятия представлен в таблицах 2.11, 2.12.

Таблица 2.11 – Анализ состава пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс.руб.				
		на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
					2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	17 255	15 556	14 329	-1 699	-1 227
Итого по разделу III	1300	17 265	15 566	14 339	-1 699	-1 227
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	0	0	40	0	40
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	40	0	40
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	1 330	1 226	1 567	-104	341
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	1 330	1 226	1 567	-104	341
БАЛАНС	1700	18 595	16 792	15 946	-1 803	-846

Таблица 2.12 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
					2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	0,05	0,06	0,06	0,01	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	92,79	92,64	89,86	-0,15	-2,78
Итого по разделу III	1300	92,85	92,70	89,92	-0,15	-2,78
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		0,00	0,00	0,25	0,00	0,25
Отложенные налоговые обязательства	1420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервы под условные обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	1400	0,00	0,00	0,25	0,00	0,25
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	1520	7,15	7,30	9,83	0,15	2,53
Доходы будущих периодов	1530	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервы предстоящих расходов	1540	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	7,15	7,30	9,83	0,15	2,53
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Снижение суммы пассивов в 2016 г. по итогам 2015 г. произошло за счет снижения нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности. В 2017 г. пассивы снижаются также за счет снижения нераспределенной прибыли, что является зависимостью от снижения чистой прибыли предприятия.

По данным бухгалтерского баланса определим тип финансовой устойчивости объекта исследования (табл. 2.13).

Таблица 2.13 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
				2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
1. Реальный собственный капитал	17265	15566	14339	-1699	-1227
2. Внеоборотные активы и долгосрочная ДЗ (стр. 1100)	5860	5729	6260	-131	531
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	11405	9837	8079	-1568	-1758
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	40	0	40
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	11405	9837	8119	-1568	-1718
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	11405	9837	8119	-1568	-1718
8. Общая величина запасов	8336	6370	5209	-1966	-1161
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	3069	3467	2870	398	-597
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	3069	3467	2910	398	-557

Окончание таблицы 2.13

11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	3069	3467	2910	398	-557
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$		

Тип финансовой устойчивости предприятия за период с 2015 по 2017 гг. абсолютно устойчивый.

Относительные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	Порядок расчета	на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
					2016- 2015 гг.	2017- 2016 гг.
1 Имущество предприятия	(стр.1600)	18595,0	16792,0	15946,0	-1803,0	-846,0
2 Реальный собственный капитал	(стр. 1300+стр.1530+стр. 1540)	17265,0	15566,0	14339,0	-1699,0	-1227,0
3 Заемные средства всего:	(IVp+ Vp- стр.1530-стр.1540)	1330,0	1226,0	1607,0	-104,0	381,0
в т. ч.						
3.1 долгосрочные кредиты и займы	(стр.1400)	0,0	0,0	40,0	0,0	40,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	(стр.1510)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	(стр.1520+ стр.1550)	1330,0	1226,0	1567,0	-104,0	341,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	(стр. 1100)	5860,0	5729,0	6260,0	-131,0	531,0
5 Наличие собственных оборотных средств	(2п-4п)	11405,0	9837,0	8079,0	-1568,0	-1758,0
6 Запасы с НДС	(стр.1210+стр.1220)	8336,0	6370,0	5209,0	-1966,0	-1161,0

Окончание таблицы 2.14

7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	(стр.1250+стр.1240+стр.1230+стр.1260)	0,9	0,9	0,9	0,0	0,0
8 Коэффициент автономии	2п/1п $\geq 0,5$	0,7	0,6	0,6	0,0	-0,1
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	5п/2п $\geq 0,5$	1,4	1,5	1,6	0,2	0,0
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	(5п/6п) $\geq 0,6 \div 0,8$	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(3п/2п) ≤ 1	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0
12 Коэффициент кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность/заемные средства	0,6	0,6	0,5	0,0	-0,1
13 Коэффициент прогноза банкротства	(6п+7п-3.2п-3.3)/1п	0,9	0,9	0,9	0,0	0,0

Относительные показатели финансовой устойчивости превышают рекомендованные значения, что подтверждает абсолютную финансовую независимость предприятия.

Относительные показатели платежеспособности представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Относительные показатели платежеспособности

Показатели	на 31.12.15 г.	на 31.12.16 г.	на 31.12.17 г.	Изменение	
				2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
1. Денежные средства (1250)	1900,0	2130,0	2120,0	230,0	-10,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 Итого: (1п+2п)	1900,0	2130,0	2120,0	230,0	-10,0

Окончание таблицы 2.15

4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) (1230)	2499,0	2563,0	2357,0	64,0	-206,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	4399,0	4693,0	4477,0	294,0	-216,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	8336,0	6370,0	5209,0	-1966,0	-1161,0
8. Итого: (6п+7п)	12735,0	11063,0	9686,0	-1672,0	-1377,0
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	1330,0	1226,0	1567,0	-104,0	341,0
11. Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11 Прочие краткосрочные обязательства (660)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Итого: Краткосрочных обязательств	1330,0	1226,0	1567,0	-104,0	341,0
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) >0,2	1,4	1,7	1,4	0,3	-0,4
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) >1	3,3	3,8	2,9	0,5	-1,0
15 Коэффициент покрытия ($K_{п}$) >2	9,6	9,0	6,2	-0,6	-2,8
16. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{о.п.}$) (1100+1200)/(1400+1500-1530-1540)	14,0	13,7	9,9	-0,3	-3,8

Коэффициент абсолютной ликвидности свидетельствуют о полной платежеспособности предприятия.

По итогам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия установлено:

- выручка от реализации снижается на протяжении 2015-2017 гг.;
- наблюдается снижение финансовых результатов на протяжении 2015-2017 гг.;

- наблюдается снижение показателей рентабельности на протяжении 2015-2017 гг.;

- финансовое состояние предприятия абсолютно устойчивое;

- предприятие является платежеспособным;

- установлено, что основная проблема предприятия – снижение финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Необходима разработка комплекса мер по повышению эффективности деятельности исследуемого предприятия.

По результатам SWOT-анализа установлено, что такие сильные стороны предприятия, как хорошая репутация на рынке, гибкая ценовая политика дает возможность для расширения и развития предприятия и выхода на новые рынки сбыта.

Выход на новые рынки или сегменты рынка можно осуществить за счет расширения ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

В результате реализация возможностей позволит бороться со слабыми сторонами предприятия и повысить эффективность деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент».

Предлагается расширить ассортимент выполняемых услуг за счет освоения нового вида деятельности – химического фосфатирования, который в настоящее время все больше пользуется спросом на рынке гальванических покрытий.

3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ХИМИЧЕСКОГО ФОСФАТИРОВАНИЯ В ООО ПФ «УРАЛКОМПОНЕНТ»

3.1 Описание нового вида услуг - химическое фосфатирование

Проблема защиты металлов и сплавов от коррозионных процессов встала еще с тех пор, как люди научились добывать металл из руды. Технологии производства значительно изменились и стали более современными, однако коррозия все равно разрушает изделия и конструкции. Для защиты металлических поверхностей применяют покрытие цинком, но это не обеспечивает максимальной защиты. Современная промышленность применяет более совершенный способ защиты от неблагоприятных воздействий – фосфатирование металла. С помощью данной технологии можно не только сберечь изделие или поверхность, но и получить повышенную износостойкость материала.

Технология предполагает обработку металлических поверхностей специальными растворами, в основе которых лежат фосфорнокислые соли. В результате образуется прочная защитная пленка.

Фосфатная пленка позволяет в несколько раз улучшить защитные характеристики и срок эксплуатации лакокрасочного покрытия. За счет низкой электропроводности пленка также улучшает адгезию и препятствует подпленочным коррозионным процессам. Нередко технология применяется на изделиях перед покраской по порошковой технологии.

Фосфатная пленка легко выдерживает воздействия органических веществ – это различные масла, смазочные и горячие материалы, любые газы, кроме сероводорода.

Данная технология позволяет обрабатывать чугуны, низколегированные, а также углеродистые стали. Фосфатные покрытия могут наноситься на цинк, кадмий, медные сплавы, алюминий [27].

Защитная пленка образуется за счет окунания изделия в специальную ванну, где находится фосфатирующий раствор. Также можно наносить покрытие методом распыления в струйной камере. В зависимости от состава растворов, на поверхности могут образовываться фосфаты с хорошо выраженной кристаллической решеткой или же без нее.

Кристаллическая пленка оседает из раствора с катионами тяжелых металлов, а аморфную пленку получают из раствора кислых фосфатов щелочных металлов или кислого фосфата аммония.

С помощью фосфатирования металлы можно длительно эксплуатировать в тяжелых условиях, таких как:

- условия повышенной влажности;
- при воздействии горюче-смазочных материалов;
- в средах органических растворителей;
- под напряжением до 1000 В [28].

Благодаря хорошей адгезии фосфатирование широко применяют для грунтования под лакокрасочные покрытия в различных областях машиностроения:

- автомобильной,
- судостроительной,
- сельскохозяйственной и др.

Иногда фосфатированию подвергают различные крепежные детали с последующим пропитыванием смазочными веществами, поскольку фосфатирование не приводит к изменению размеров.

Заказчики ООО ПФ «Уралкомпонент»:

- ЗАО ПО «Трек» (г. Миасс);
- ЗАО «Кедр» (г. Миасс);
- ООО «Авторком» (г. Миасс);
- ООО ПКФ «Спецтехника» (г. Миасс);
- ООО «Спецмаш» (г. Миасс).

Этапы производства:

1. Обезжиривание деталей (табл.3.1).

Таблица 3.1 – Операции и режимы подготовки к фосфатированию

Операция	Раствор	Режим обработки	
		Температура, С	Выдержка, мин
Обезжиривание	Керосин	18-25	3-4
	Олеиновая кислота	18-25	3-4
	Триэтноламин	18-25	3-4
	Тракрезол	9	3-4
Двукратная каскадная промывка	Проточная вода	80-90	1-2
промывка	Дистиллированная вода	80-90	15

2. Обработка - травление химическими растворами в специальных ваннах (табл. 3.2, табл. 3.3).

Таблица 3.2 – Составы растворов и режимы обработки

Состав, г/л воды			Режим обработки	
Фосфат цинка $Zn(PO_4)_2$.	Нитрат цинка $Zn(NO_3)_2$.	Ортофосфорная кислота H_3PO_4	Температура, С	Выдержка, мин
40	55	5	93-98	10-15
40	58	2	94-96	29

Таблица 3.3 – Операции обработки фосфатной пленки

Операции	Среда	Режим обработки	
		Температура, С	Температура, С
Двукратная промывка	Проточная вода	80-90	1-1,5
Сушка	Воздух	80-90	3-4
Обработка в масле	Масло И-12	100-115	3-4
Сушка	Воздух	20	3-4

В среднем трудоемкость обработки 164 минуты.

При фосфатировании деталей с предварительной подготовкой поверхности выполняют следующие операции:

- 1) монтаж деталей на подвески;
- 2) обезжиривание в растворе;
- 3) промывку в горячей и холодной проточной воде.

4) травление раствором, содержащим (160 ± 10) г/л технической серной кислоты и (40 ± 10) г/л хлористого натрия; время обработки (20 ± 5) мин, температура раствора (50 ± 5) °С; замену раствора травления производят один раз в месяц;

5) промывку в холодной проточной воде;

6) химическую активизацию; для получения качественной фосфатной пленки с высокими противокоррозионными свойствами рекомендуется после обезжиривания и травления проводить дополнительную обработку деталей в течение 1-1,5 мин в растворе (20 ± 2) г/л щавелевой кислоты при температуре (20 ± 2) °С; замену раствора производят один раз в месяц; после химической активизации детали без промывки поступают в ванну фосфатирования;

7) фосфатирование раствором 1 или 2. Состав раствора 1, г/л: фосфорнокислый однозамещенный цинк 50 ± 5 [29].

Необходимое оборудование и материалы:

1. Ванны для фосфатирования и электрохимической обработки – 2 шт.

2. Электрическое оснащение: ТЭНы – 2 шт., механизм автоматического контроля и поддержания температуры – 1 шт.

3. Химикаты.

Производственные рабочие:

Для работы непосредственно на производстве потребуется 2 человека: 1 основной рабочий, непосредственно занятый всеми этапами фосфатирования и 1 вспомогательный, занимающийся доставкой, погрузкой и разгрузкой деталей. Специальной квалификации не требуется.

Производственные площади:

Предприятие обладает необходимой производственной площадью – цех гальванообработки, площадь помещения 100 кв. м; в помещении присутствует водоснабжение, канализация, электроэнергия, 30 кв. м. из которых свободно и будет задействовано для организации производства химического фосфатирования.

3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Необходимое оборудование представлено таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Затраты на приобретение оборудования

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.	В т.ч. НДС, тыс. руб.
Ванны для фосфатирования и электрохимической обработки	2	180	360	72
Электрическое оснащение: ТЭНы	2	50	100	20
Механизм автоматического контроля и поддержания температур	1	40	40	8
Итого	5	270	500	100

Капитальные вложения составляют 500 тыс. руб. и представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Капитальные вложения

В тыс. руб.

Наименование показателей	Всего	Выполнено на начало проекта	Подлежит выполнению до конца проекта
Капитальные вложения, всего, в т.ч.	500	0	500
строительно-монтажные работы	0	0	0
оборудование	500	0	500
прочие затраты	0	0	0

Производительность оборудования позволяет обработать 250 000 кг деталей в год, что полностью соответствует объему планируемых поставок деталей для химического фосфатирования.

Емкость одной ванны позволяет загрузить около 173- 175 кг. деталей. Две ванны позволяют обработать 346 кг деталей. Трудоемкость одной загрузки

примерно 3 часа. В 2019 г. 247 рабочих дней. Тогда 346 кг. * 3 ч. * 247 дн. = 250 000 кг.

Цена рассчитывается за 1 кг деталей. Среднерыночная цена химического фосфатирования составляет 40 руб. за килограмм. План производства и реализации представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – План производства и реализации продукции

Наименование показателей	Ед. измерен.	2019 год	2020 год	2021 год
Объем производства	кг.	250 000	250 000	250 000
Объем реализации	кг.	250 000	250 000	250 000
Цена реализации за единицу продукции	руб. за кг.	40	40	40
Выручка от реализации продукции	руб.	10 000 000	10 000 000	10 000 000
в том числе НДС (20%)	руб.	1 666 667	1 666 667	1 666 667
Выручка без НДС	руб.	8 333 333	8 333 333	8 333 333

Для работы непосредственно на производстве потребуется 2 человека: 1 основной рабочий, непосредственно занятый всеми этапами фосфатирования и 1 вспомогательный, занимающийся доставкой, погрузкой и разгрузкой деталей. Специальной квалификации не требуется. Средняя заработная основных рабочих по предприятию составляет 23 920 руб. в месяц. Средняя заработная вспомогательных рабочих по предприятию составляет 20 930 руб. в месяц. Фонд оплаты труда представлен в таблице таблицу 3.7.

Таблица 3.7 – Фонд оплаты труда

Наименование показателей	Ед. изм.	2019 год	2020 год	2021 год
Численность работающих по проекту, всего				
в том числе:	чел.	2	2	2
Основные рабочие, непосредственно занятые производством продукции	чел.	1	1	1
Вспомогательные рабочие	чел.	1	1	1
Затраты на оплату труда основных рабочих в том числе:	руб.	287 040	287 040	287 040
заработная плата	руб.	200 928	200 928	200 928

Окончание таблицы 3.7

отчисления в ФСС	руб.	86 112	86 112	86 112
Затраты на оплату труда вспомогательных рабочих в том числе:	руб.	251 160	251 160	251 160
заработная плата	руб.	175 812	175 812	175 812
отчисления в ФСС	руб.	75 348	75 348	75 348
Всего ФОТ по проекту	руб.	538 200	538 200	538 200
в том числе:	руб.			
заработная плата	руб.	376 740	376 740	376 740
отчисления в ФСС	руб.	161 460	161 460	161 460

Текущие ежемесячные затраты по проекту рассчитаны по данным ООО ПФ «Уралкомпонент»:

1. Затраты на химикаты составят 200 тыс. руб.
2. Транспортные расходы составляют 50 тыс. руб.
3. Электроэнергия на технологические цели составляет 28 тыс. руб.
4. Общепроизводственные расходы, связанные с затратами на содержание, организацией и управлением производствами (основным, вспомогательным, обслуживающим) составляют 53,3 тыс. руб.
5. Общехозяйственные затраты непосредственно не связанные с производственным процессом (административно-управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; другие аналогичные по назначению управленческие расходы) составляют 43 тыс. руб.
6. Коммерческие расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг составляют 6,6 тыс. руб.

Также к ежемесячным расходам относятся фонд заработной платы с отчислениями в фонды социального страхования, представленные в таблице 3.7.

Суммарные затраты по проекту представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Затраты на производство и реализацию продукции по проекту

В руб.

Наименование показателей	2019 год	2020 год	2021 год
Материальные затраты	3 336 000	3 336 000	3 336 000
в том числе:			
химикаты	2 400 000	2 400 000	2 400 000
транспортные расходы	600 000	600 000	600 000
электроэнергия на технологические цели	336 000	336 000	336 000
Общехозяйственные затраты	640 000	640 000	640 000
Общепроизводственные затраты	520 000	520 000	520 000
Затраты на оплату труда по проекту	538 200	538 200	538 200
Отчисления на социальные нужды	161 460	161 460	161 460
Коммерческие затраты	80 000	80 000	80 000
Всего затрат на производство и сбыт продукции по проекту	5 275 660	5 275 660	5 275 660

В таблице 3.9 приведены необходимые инвестиции по проекту. Объем инвестиций по проекту составляет 1 100 тыс. руб., в том числе на приобретение оборудования 500 тыс. руб. и приобретение химикатов с учетом запаса (90 дней) – 600 тыс. руб. Реализация проекта будет осуществлена за счет собственных средств – денежные средства (см. приложение Б).

Таблица 3.9 – Инвестиции

В руб.

Статьи затрат	Всего по проекту	2019 г.
Капитальные вложения	500 000	500 000
Оборотные средства	600 000	600 000
Итого	1 100 000	1 100 000

В результате реализации проекта могут быть получены финансовые результаты, представленные в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Финансовые результаты

В руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год
Общая выручка	10 000 000	10 000 000	10 000 000
НДС	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Выручка без НДС	8 000 000	8 000 000	8 000 000
Затраты по проекту	5 275 660	5 275 660	5 275 660
Амортизационные отчисления	33 333	33 333	33 333
Финансовый результат (прибыль)	2 691 007	2 691 007	2 691 007
Налогооблагаемая прибыль	2 691 007	2 691 007	2 691 007
Налог на прибыль (20%)			
Чистая прибыль	538 201	538 201	538 201
Платежи в бюджет	2 152 805	2 152 805	2 152 805

Чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо рассчитать интегральные показатели эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости инвестиций. Данные показатели рассчитываются на основании данных денежных потоков от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также процедуре дисконтирования, смысл которой заключается в соизмерении разновременных показателей путем приведения их к ценности в начальном периоде. Дисконтирование выполняется путём умножения будущих денежных потоков (потоков платежей) на коэффициент дисконтирования, который находится по формуле:

$$a_t = 1/(1+E)^t, \quad (7)$$

где t – номер шага расчета;

E – норма дисконта.

В данном проекте норма дисконта рассчитана исходя из ставки рефинансирования 7,75% и поправки на риск 10%.

Размер поправки на риск устанавливается в соответствии с таблице 3.11 [8].

Таблица 3.11 – Поправка на риск проекта

Величина риска	Пример цели проекта	P, процент
Низкий	Вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

План денежных поступлений и выплат и расчет показателей эффективности проекта представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – План денежных поступлений и выплат по проекту

В руб.

Наименование показателей	2019 год	2020 год	2021 год
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ УСЛУГ			
Денежные поступления, всего	10 000 000	10 000 000	10 000 000
в том числе:			
Поступления от продажи услуг	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Денежные выплаты, всего	7 847 195	7 847 195	7 847 195
в том числе:			
Затраты по производству и сбыту услуг	5 275 660	5 275 660	5 275 660
Налоги и платежи в бюджет	2 538 201	2 538 201	2 538 201
Амортизация	33 333	33 333	33 333
Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту услуг	2 186 139	2 186 139	2 186 139
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	1 100 000	0	0
в том числе:			
Денежные средства на начало реализации проекта	1 100 000	0	0
Отток средств, всего	1 100 000	0	0
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	0	0	0
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	0	0	0
Отток средств, всего	0	0	0
Сальдо потока по финансовой деятельности	0	0	0

Окончание таблицы 3.12

Общее сальдо потока по всем видам деятельности	2 186 139	2 186 139	2 186 139
Сальдо потока нарастающим итогом	2 186 139	4 372 277	6 558 416
Чистый денежный поток (эффект)	2 186 139	2 186 139	2 186 139
Инвестиции	-1 100 000		
Ставка дисконтирования	0,18		
Коэффициент дисконтирования	0,8	0,7	0,6
Приведенный эффект	1 852 660	1 570 051	1 330 551
Сумма приведенных эффектов	4 753 262		
Чистый дисконтированный доход	3 653 262	1 852 660	1 570 051
Индекс доходности инвестиций	4,3		

По данным таблицы 3.12 чистый дисконтированный доход положительный, индекс доходности превышает рекомендуемое значение 1,2, все это свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта (см. таблицу 3.13).

Таблица 3.13 – Расчет срока окупаемости при неравномерных денежных потоках

В руб.

	Доход (Д)	Амортизация (А)	Прибыль (Р)	Налог на прибыль	Чистая прибыль (Рч)	Сумма чистой прибыли и амортизации (Дч=Рч+А)	Баланс на конец года	Срок окупаемости (год)
Год 0 Инвестиции								
1100000	0	0	0	0	0	0		0
	Доход	Амортизация	Прибыль до уплаты налогов	Налог на прибыль (20%)	Чистая прибыль	Сумма чистой прибыли и амортизации	Баланс на конец года	Срок окупаемости
1 год	2 724 340	33 333	2 691 007	538 201	2 152 805	2 186 139	1 086 139	1
2 год	2 724 340	33 333	2 691 007	538 201	2 152 805	2 186 139	3 272 277	2
3 год	2 724 340	33 333	2 691 007	538 201	2 152 805	2 186 139	5 458 416	3
Итого	8 173 020	100 000	8 073 020	1 614 604	6 458 416	6 558 416		

Срок окупаемости составляет: $12 \text{ мес.} * (1\ 100\ 000 \text{ руб.}) / 2\ 186\ 139 \text{ руб.} = 6$ месяцев.

Таким образом, инвестиционный проект является выгодным и окупается менее, чем за 1 год.

Анализ чувствительности

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется чистый дисконтированный доход и индекс доходности. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором ЧДД остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

В качестве варьируемых исходных переменных принимаем: объём продаж; инвестиционные затраты; операционные затраты; ставку дисконта.

В качестве результирующих показателей реализации проекта выступят: чистый дисконтированный доход; индекс доходности; срок окупаемости (табл. 3.14).

Таблица 3.14 – Анализ чувствительности проекта

Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
Базовый вариант	3 653 262	4,3	6 мес.
Однопараметрический анализ			
1. Увеличение инвестиций на 20%	3 433 262	3,6	7 мес.
2. Увеличение издержек на 20% от проектного уровня	1 817 946	2,7	10 мес.

Окончание таблицы 3.14

3. Уменьшение объема выручки на 20% от проектного значения	1 301 569	2,2	1 год
4. Увеличение ставки дисконтирования с 18% до 30 %	2 870 275	3,6	6,5 мес.
Двухпараметрический анализ			
Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
1. Уменьшение объема выручки на 20% её проектного значения и увеличение инвестиций на 20% от проектного значения	1 081 569	1,8	1 год 2 мес.

Наибольшая чувствительность проекта наблюдается на одновременное увеличение инвестиций на 20% от проектного уровня и на снижение выручки на 20% от проектного значения.

В целом проект демонстрирует абсолютную устойчивость к изменению основных параметров, это связано с достаточно низкими затратами и высоким спросом на данный вид услуг, что формирует устойчивую прибыль в сфере деятельности гальванопокрытия.

3.3 Оценка влияния реализации инвестиционного проекта на эффективность деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент»

Рассмотрим возможное изменение показателей прибыли и рентабельности в случае реализации предприятием инвестиционного проекта. Ожидаются следующие изменения в отчете о финансовых результатах:

1. Сумма выручки от реализации увеличится на 10 000 тыс.руб.
2. Себестоимость увеличится за счет затрат на производство и реализацию услуг на 5 276 тыс.руб.
3. В результате прибыль от продаж увеличится на 4 724 тыс. руб.
4. Прибыль до налогообложения увеличится на 4 724 тыс. руб.

5. Чистая прибыль увеличится на 3 779 тыс. руб.

6. Рентабельность продаж увеличится на 5%. (табл. 3.15, табл. 3.16.).

Графически изменение прибыли и рентабельности представлено на рисунках 3.1, 3.2, 3.3, 3.4.

Таблица 3.15 – Прогноз показателей прибыли и рентабельности без учета реализации инвестиционного проекта

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	59 753	60 948	62 776
Себестоимость	51 162	52 185	53 750
Валовая прибыль	8 591	8 763	9 026
Коммерческие расходы	121	124	127
Управленческие расходы	192	196	202
Прибыль от продаж	8 278	8 444	8 697
Проценты к получению			
Проценты к уплате	6		
Прочие доходы	1 010	1 030	1 051
Прочие расходы	1 236	1 261	1 299
Прибыль до налогообложения	8 045	8 213	8 449
Текущий налог на прибыль	1 609	1 643	1 690
Чистая прибыль	6 436	6 570	6 759
Рентабельность продаж, %	13,9	13,9	13,9

Таблица 3.16 – Прогноз показателей прибыли и рентабельности с учетом реализации инвестиционного проекта

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	69 753	70 948	72 776
Себестоимость	56 437	57 460	59 026
Валовая прибыль	13 315	13 487	13 750
Коммерческие расходы	121	124	127
Управленческие расходы	192	196	202
Прибыль от продаж	13 002	13 168	13 421
Проценты к получению			
Проценты к уплате	6	0	0
Прочие доходы	1 010	1 030	1 051
Прочие расходы	1 236	1 261	1 299
Прибыль до налогообложения	12 770	12 937	13 173
Текущий налог на прибыль	2 554	2 587	2 635
Чистая прибыль	10 216	10 350	10 539
Рентабельность продаж, %	18,6	18,6	18,4

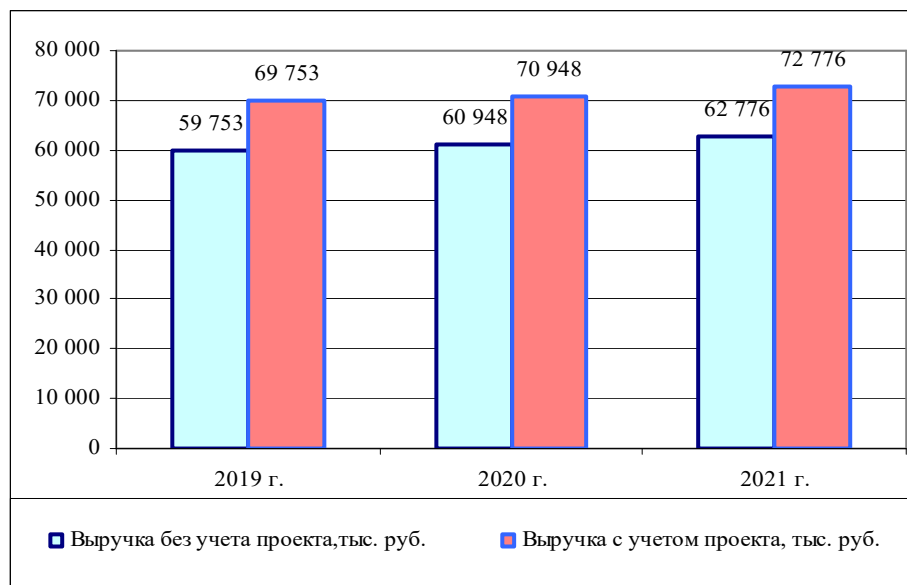


Рисунок 3.1 – Прогноз выручки от реализации с учетом и без учета реализации проекта, тыс. руб.

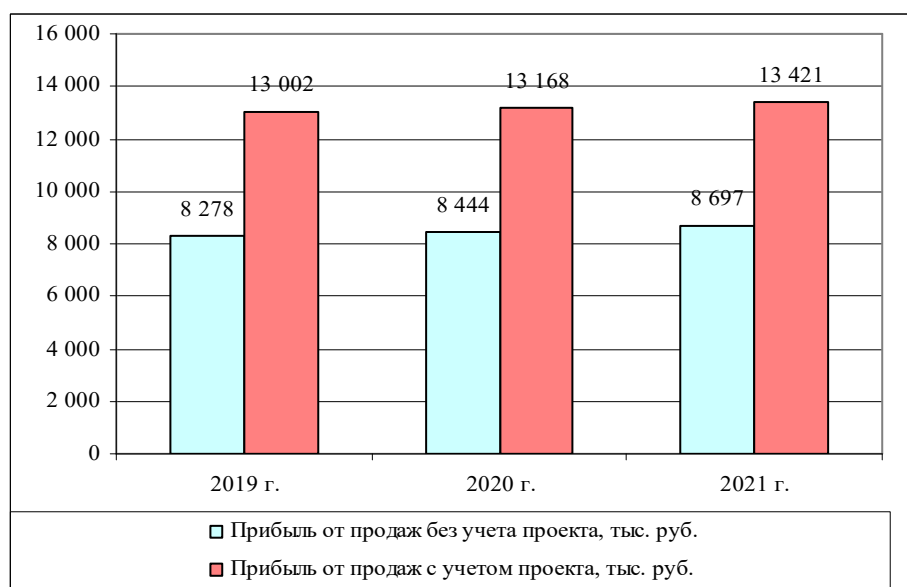


Рисунок 3.2 – Прогноз прибыли от продаж с учетом и без учета реализации проекта, тыс. руб.

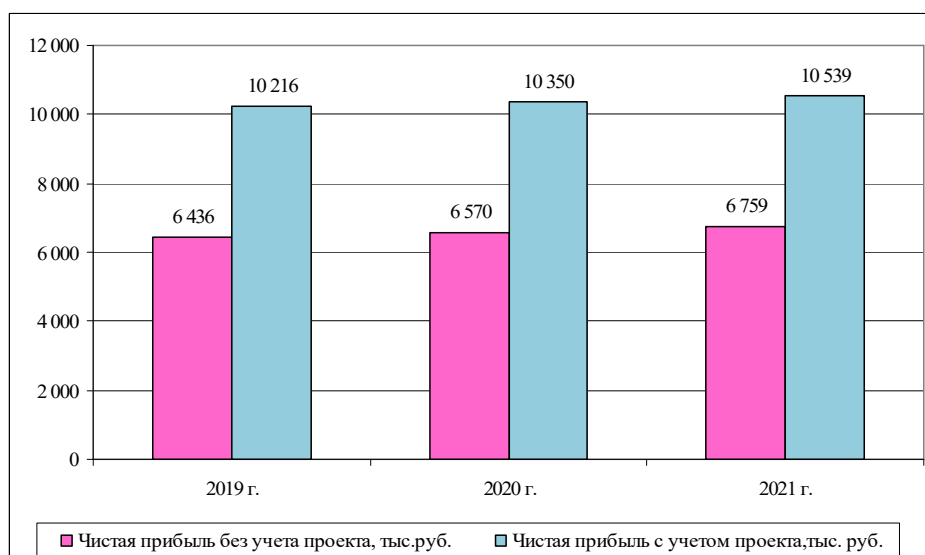


Рисунок 3.3 – Прогноз чистой прибыли с учетом и без учета реализации проекта, тыс. руб.

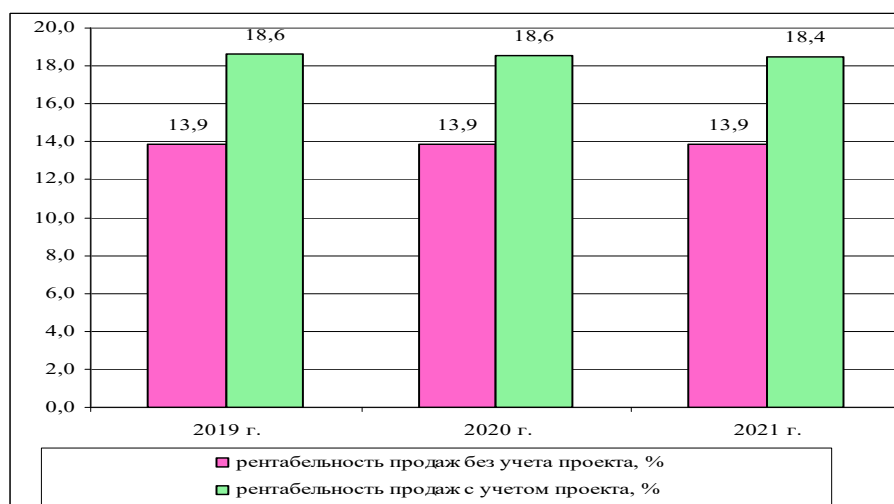


Рисунок 3.4 – Прогноз рентабельности продаж с учетом и без учета реализации проекта, %

При условии реализации проекта показатели выручки, прибыли и рентабельности увеличиваются, что является показателем того, что эффективность деятельности объекта исследования повысится. Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель выпускной квалификационной работы достигнута, а задачи выполнены.

По итогам проведенного анализа деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент» установлено:

- выручка от реализации снижается на протяжении 2015-2017 гг.;
- наблюдается снижение финансовых результатов на протяжении 2015-2017 гг.;
- наблюдается снижение показателей рентабельности на протяжении 2015-2017 гг.;
- финансовое состояние предприятия абсолютно устойчивое;
- предприятие является платежеспособным;
- установлено, что основная проблема предприятия – снижение финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.
- по результатам SWOT-анализа установлено, что такие сильные стороны предприятия, как хорошая репутация на рынке, гибкая ценовая политика дает возможность для расширения и развития предприятия и выхода на новые рынки сбыта за счет расширения ассортимента выполняемых услуг, что позволит повысить эффективность деятельности ООО ПФ «Уралкомпонент».

В выпускной квалификационной работе предлагается расширить ассортимент выполняемых услуг за счет освоения нового вида деятельности – химического фосфатирования, который в настоящее время все больше пользуется спросом на рынке гальванических покрытий.

Объем инвестиций по проекту составляет 1 100 тыс. руб. Источник финансирования – собственные средства предприятия.

Оценка эффективности проекта показала чистый дисконтированный доход положительный, индекс доходности превышает рекомендуемое значение 1,2срок

окупаемости 6 месяцев, что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта.

Анализ чувствительность показал, что проект демонстрирует абсолютную устойчивость к изменению основных параметров, это связано с достаточно низкими затратами и высоким спросом на данный вид услуг, что формирует устойчивую прибыль в сфере деятельности гальванопокрытия.

При условии реализации проекта показатели выручки, прибыли и рентабельности увеличиваются, что является показателем того, что эффективность деятельности объекта исследования повысится.

Таким образом, инвестиционный проект рекомендуется к внедрению.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 14.06.2012; изменения, внесенные Федеральным законом от 14.06.2012 № 78-ФЗ, вступают в силу с 1 января 2013 года) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 29.12.2012) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон: принят Гос. Думой 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 12.12.2011) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

7 Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 № 1470 (ред. от 03.09.1998 № 2). Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при

размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

8 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

9 Акбердин, Р.З. Экономическое обеспечение логистики и финансовые потоки: Учебное пособие / Акбердин Р.З. –ГУУ. – М., 2015. – 456с.

10 Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн . – СПб.: Питер, 2018. – 736с.

11 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / Баринов В.А. – М.: КНОРУС, 2009. – 240с.

12 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2014.- 230 с.

13 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 215с.

14 Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 492 с.

15 Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Гардарики, 2009. — 296 с.

16 Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов.- 4-е изд., испр. и доп. - М.: Экономистъ, 2009. – 299с.

17 Голубков, Е. П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков. - М.: Финпресс, 2009. –356с.

18 Либерман, И.А. Управление затратами / И.А. Либерман. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2016. – 624с.

19 Мелкумов, Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учеб.-справ. пособие / Я.С. Мелкумов.– 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 408 с.

20 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 425с.

21 Скляренко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 528 с.

22 Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 218с.

23 Управление затратами на предприятии: Учебник. – В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2015. – 560с.

24 Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой, М.: Перспектива, 2009. – 420 с.

25 Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет. – М.: Юнити, 2007. – 343с.

26 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 334 с.

Internet-источники

27 Гальванические покрытия. Технология обработки. – <https://helpiks.org/8-84360.html>.

28 Фосфатирование металла: преимущества и недостатки – <https://gidpokraske.ru/>.

29 Обзор методов фосфатирования металлов - <https://kraska.guru/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО ПФ «Уралкомпонент» за 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Показатель		За 2015 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
наименование	код			
Выручка	2010	64 870	60 217	59 161
Себестоимость продаж	2120	51 345	51 157	50 655
Валовая прибыль (убыток)	2100	13 525	9 060	8 506
Коммерческие расходы	2210	100	127	120
Управленческие расходы	2220	78	170	190
Прибыль(убыток) от продаж	2200	13 347	8 763	8 196
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			6
Прочие доходы	2340	1 111	1 077	1 000
Прочие расходы	2350	1 000	1 011	1 224
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	13 458	8 829	7 972
Текущий налог на прибыль	2410	2 692	1 766	1 594
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	10 766	7 063	6 378

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО ПФ «Уралкомпонент» за 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

АКТИВ	Код	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	260	260	260
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	5 600	5 469	6 000
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	5 860	5 729	6 260
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	6 069	6 112	4 918
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	2 267	258	291
Дебиторская задолженность	1230	2 499	2 563	2 357
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	1 900	2 130	2 120
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	12 735	11 063	9 686
БАЛАНС	1600	18 595	16 792	15 946

ПАССИВ	Код	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	17 255	15 556	14 329
Итого по разделу III	1300	17 265	15 566	14 339
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			40
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	0	40
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	1 330	1 226	1 567
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	1 330	1 226	1 567
БАЛАНС	1700	18 595	16 792	15 946