

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Экономическое обоснование снижения себестоимости производства изделий за
счет изменения технологии на примере Усть-Катавского вагоностроительного
завода им. Кирова филиал АО «Государственный космический научно-
производственный центр» им. Хруничева

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.00070. ВКР

Руководитель работы

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Т.В. Блинникова

_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–504

_____ М.В. Кисилева

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Киселёва М.В. Экономическое обоснование снижения себестоимости производства изделий за счет изменения технологии на примере Усть-Катавского вагоностроительного завода им. Кирова филиал АО «Государственный космический научно-производственный центр» им. Хруничева. г. Усть-Катав – Челябинск: ЮУрГУ, ДО–504, 2020, 63 с., 16 ил., 19 таблиц, библиогр. список – 22 наим., 2 прил., 13 л. плакатов ф. 4

В дипломной работе изучаются теоретические и методологические основы исследования прибыли и рентабельности на предприятии, дается характеристика особенностей их расчета. В практической части дипломной работы дается характеристика исследуемого предприятия ФГУП «УКВЗ», а также представлен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В проектной части предложен организационный проект снижения себестоимости изделия за счет изменения технологии, произведен расчет полученной себестоимости. Экономическое обоснование указывает на целесообразность проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	8
1.1 Сущность, понятие и особенности издержек и их видов.....	8
1.2 Себестоимость продукции и ее виды.....	13
1.3 Способы расчета себестоимости.....	17
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	22
2.1 Описание предприятия и история его развития.....	25
2.2 Финансовый анализ	29
2.2.1 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	29
2.2.2 Анализ финансовой устойчивости.....	33
2.2.3 Анализ показателей рентабельности.....	39
2.2.4 Анализ деловой активности.....	43
2.2.5 Комплексная оценка финансового состояния.....	45
2.3 Экономический анализ	46
2.3.1 Анализ состояния основных средств	46
2.3.2 Анализ объема и структуры реализованной продукции.....	48
2.3.3 Анализ расходов по статьям и элементам расходов	49
2.3.4 Анализ состава финансовых результатов в динамике.....	52
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗА СЧЕТ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ.....	54
3.1 Анализ технологичности исходной конструкции	54
3.2 Экономическое обоснование снижения стоимости изделия за счет изменения технологии.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	63
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	66
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс за 2017–2019 года.....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках за 2017–2019 года.....	70

ВВЕДЕНИЕ

Производство продукции (работ и услуг) связано с определенными затратами или издержками. В процессе производства продукции затрачивается труд, используются средства труда, а также предметы труда. Все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, образуют себестоимость продукции. Себестоимость – важнейший показатель эффективного использования производственных ресурсов.

Главное сущностное содержание себестоимости заключается в том, что этот показатель отвечает на вопрос, во сколько же обошлось предприятию производство товара и продвижение его до потребителя. При этом товар понимается в широком смысле – это и продукция, и услуги, и работы, и извлечение выгоды из правообладания активами и т. д.

Цель дипломной работы – снижение себестоимости производства ФГУП «УКВЗ» за счёт изменения технологии.

Предметом данной дипломной работы является изучение теоретических основ исследования себестоимости и разработка инвестиционного проекта снижения себестоимости.

Объектом данной дипломной работы является – ФГУП «УКВЗ».

Исходя из поставленной цели исследования, сформулируем следующие задачи:

- а) раскрыть сущность и понятия себестоимости;
- б) рассмотреть методические основы расчёта себестоимости;
- в) провести анализ финансовой деятельности предприятия;
- г) разработать инвестиционный проект.

Практическая значимость. Полученные основные результаты исследований по данной теме позволяют нам рекомендовать для практического применения в сфере инвестиций.

Методы исследования. В результате написания данной работы нами широко использовались статистические, расчетно-конструктивные, экономико-математические методы и др.

Работа выполнена на основе исследований теории и методологии инвестиционного проектирования, финансового анализа, изложенных в работах российских экономистов. В дипломной работе используются данные бухгалтерской отчётности предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Сущность, понятие и особенности издержек и их видов

Любое производство связано с затратами сырья, электроэнергии, рабочей силы, оборудования, земли и т. д. Без использования необходимых ресурсов невозможно создать новые блага. Все используемые в производстве ресурсы носят ограниченный характер. Любой из факторов производства может быть использован для производства различных продуктов. Ресурсы, затраченные на производство данного товара, утрачены для производства других товаров. Задача производителя заключается в том, чтобы из множества вариантов использования данного ресурса выбрать наиболее эффективный. В силу этого обстоятельства любые затраты на производство какого-либо товара носят альтернативный характер. Поэтому производители вынуждены постоянно считать, во сколько им обойдётся производство того или иного блага. К издержкам относят сумму средств, направленных на оплату всех видов, материалов, рабочей силы и услуг, затраченных на производство определённого товара.

Издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции и оказанием услуг, то есть все то, во что обходится предприятию производство и реализация продукта (5).

Частные предприятия представляют собой один из важнейших объектов микроэкономического анализа. Их можно изучать с самых разнообразных углов зрения, как механизм для превращения затрат труда, капитала и природных ресурсов в готовую продукцию, представляющую собой товары и услуги, произведенные для удовлетворения человеческих потребностей (5).

Производство продукции, как и любого товара, требует затрат экономических ресурсов, которые имеют определенные цены. Ресурсы, используемые в производстве, ограничены. Предприятие, определяя свою возможность производить товары, старается выбрать наиболее эффективную комбинацию ресурсов, обеспечивающую наименьшую величину денежных затрат. Затраты на производственные товары, на приобретение вводимых факторов производства, экономических ресурсов, называются экономическими издержками производства (8).

Большую часть издержек производства составляет использование производственных ресурсов. Если последние применяются в одном месте, то не могут использоваться в другом, так как обладают такими свойствами, как редкость и ограниченность. Например, деньги, израсходованные на покупку домны для производства чугуна, не могут одновременно быть истрачены на производство мороженого. В результате, используя какой-нибудь ресурс

определенным образом, мы теряем возможность использовать этот ресурс каким-либо другим образом.

В силу этого обстоятельства любое решение о производстве чего-либо вызывает необходимость отказа от использования тех же ресурсов для производства каких-то иных видов продукции. Таким образом, издержки представляют собой альтернативные издержки (2).

Альтернативные издержки – это издержки на производство товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же ресурсов в других целях.

Чтобы выяснить, каким образом можно оценить альтернативные издержки, возьмем для примера Робинзона на необитаемом острове. Допустим, что около своей хижины он выращивает две культуры: картофель и кукурузу. Земельный участок ограничен: с одной стороны – океан, с другой – джунгли, с третьей – скалы, с четвертой – хижина Робинзона. Робинзон решает увеличить производство кукурузы. И сделать это он сможет только одним способом: увеличить площадь, отведенную под кукурузу, уменьшив площадь, занимаемую картофелем. Альтернативные издержки производства каждого последующего початка кукурузы в этом случае могут быть выражены в клубнях картофеля, которые Робинзон недополучил, используя картофельный земельный ресурс для выращивания кукурузы (2).

Но этот пример приведен для двух продуктов. Если же их десятки, сотни, тысячи, тогда на помощь приходят деньги, посредством которых соизмеряются все остальные товары.

Альтернативные издержки могут выступать как разница между прибылью, которую можно было бы получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов, и реально полученной прибылью.

Но не все затраты предпринимателя выступают как альтернативные издержки. При любом способе использования ресурсов издержки, которые несет производитель в безусловном порядке (например, регистрация предприятия, аренда и др.), не являются альтернативными. Эти неальтернативные издержки не участвуют в процессе экономического выбора.

В экономике альтернативные издержки не всегда принимают форму денежных расходов. Например, производитель мороженого решил отдохнуть и купил путевки на Канарские острова. Расходы, которые он произвел из собственного кармана, выступают в качестве альтернативных издержек: ведь на эту сумму он (производитель) мог расширить производство мороженого (купить или арендовать помещение, закупить дополнительное сырье или оборудование) в том случае, если это производство принесет прибыль. Однако, отдыхая на Канарских островах, он не получает дохода от расширения производства, который мог бы получить, если бы не уехал и не использовал этот ресурс иначе. Недополученный или не полученный им доход также включается в альтернативные издержки, хотя

непосредственным денежным расходом не является (это не то, что он потратил из своего кармана, а то, что он в свой карман недополучил) (2).

Таким образом, альтернативные издержки в экономике есть сумма альтернативных денежных расходов и неполученных денежных доходов (9).

В число альтернативных издержек, с которыми сталкиваются фирмы, входят выплаты рабочим, инвесторам, а также владельцам природных ресурсов. Все эти выплаты осуществляются с целью привлечь факторы производства, отвлекая их от альтернативных вариантов применения.

С точки зрения экономики альтернативные издержки можно разделить на два вида: «явные» и «неявные».

Явные издержки (внешние) – это альтернативные издержки, которые принимают форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий (5).

В число явных издержек входят: заработная плата рабочих (денежный платеж рабочим как поставщикам фактора производства – рабочей силы); денежные затраты на покупку или оплата за аренду станков, машин, оборудования, зданий, сооружений (денежный платеж поставщикам капитала); оплата транспортных расходов; коммунальные платежи (свет, газ, вода); оплата услуг банков, страховых компаний; оплата поставщиков материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих) (5).

Неявные издержки (внутренние) – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, т. е. неоплачиваемые издержки. Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными (в денежной форме) (5).

Неявные издержки могут быть представлены в следующем виде.

1. Денежные платежи, которые могла бы получить фирма при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов. Сюда можно отнести также недополученную прибыль («издержки упущенных возможностей»); заработную плату, которую мог бы получить предприниматель, работая где-нибудь в другом месте; процент на капитал, вложенный в ценные бумаги; рентные платежи на землю.

2. Нормальная прибыль как минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной отрасли деятельности. Например, предприниматель, занятый выпуском авторучек, считает достаточным для себя получать нормальную прибыль 15 % вложенного капитала. И если производство авторучек будет давать предпринимателю меньше нормальной прибыли, то он переместит свой капитал в отрасли, дающие хотя бы нормальную прибыль.

3. Для собственника капитала неявными издержками является прибыль, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в данное, а в какое-то иное дело (предприятие). Для крестьянина – собственника земли – такими неявными издержками будет арендная плата, которую он мог бы получить, сдав свою землю в аренду. Для предпринимателя (в том числе и человека, занимающегося обыкновенной трудовой деятельностью) в качестве неявных издержек будет

выступать та заработная плата, которую он мог бы получить (за то же время), работая по найму на какой-либо фирме или предприятии (5).

Различие между явными и неявными издержками позволяют определить различие между бухгалтерской и экономической прибылью. Бухгалтерская прибыль получается, если из выручки фирмы вычесть явные издержки. Чистая экономическая прибыль равна разнице между бухгалтерской прибылью и величиной неявных издержек. Именно поэтому в некоторых источниках выделяют экономические и бухгалтерские издержки.

Под бухгалтерскими издержками понимают все явные издержки. А к экономическим, в свою очередь, относят затраты предприятия (фирмы), которые включают все бухгалтерские (явные) издержки и издержки упущенных возможностей (неявные).

Издержки производства имеют сложную структуру, которая определяет характер и условия использования в процессе производства. Существует множество способов классификации издержек, по самым различным признакам.

1. По отношению к объему производства продукции различают постоянные и переменные издержки производства.

Постоянными называются издержки, величина которых не изменяется в зависимости от объема производства, корректировка и регулирование которых требует большого времени, также именно они определяют размеры фирмы, параметры ее производственных мощностей. К ним относятся затраты на приобретение, содержание и поддержание земли, зданий и сооружений, оборудования.

Переменные – это издержки, величина которых зависит от объемов производства. Величина переменных издержек изменяется с объема производства, возрастая или уменьшаясь вместе с этим объемом. К переменным издержкам относятся затраты на приобретение сырья, оплату труда, транспорта, тепловых и энергетических ресурсов и т. д. Сумма постоянных и переменных издержек называется общими издержками (9).

Для анализа и управления состоянием фирмы большое значение имеют средние и удельные издержки, а также предельные издержки производства.

Средними и удельными издержками называются издержки на производство единицы готовой продукции. Различают средние общие, средние постоянные и средние переменные издержки.

Предельными издержками называют дополнительные издержки, связанные с производством еще одной (дополнительной) единицы продукции. Анализ динамики предельных издержек производства позволяет руководству предприятия определить объем производства, приносящий наибольшую прибыль и границу выгодного объема производства. Предприятие интересуется не прибылью на единицу продукции, а максимум общей прибыли, которая зависит от величины издержек производства и объема реализуемой продукции (9).

Сумма постоянных и переменных издержек, а также величина удельных и предельных издержек составляют технологический набор издержек производства,

определяемый уровнем технологии и организации производства и уравнением рыночных цен на ресурсы или факторы производства (9).

2. По способу отнесения на себестоимость продукции различают прямые и косвенные расходы, выделить которые позволяет группировка затрат по статьям калькуляции.

Прямые затраты находятся в прямой зависимости от объема выпуска продукции или от времени, затраченного на его изготовление и могут быть прямо и непосредственно отнесены на его себестоимость: сырье и основные материалы, потери от брака и некоторые другие. Этот вид затрат непосредственно связан с изготовлением продукции и учитывается прямым путём по её отдельным видам. Выделяются три группы прямых затрат:

- 1) прямые затраты материалов – это затраты тех материалов, которые действительно составляют часть выпускаемого изделия (сырье и материалы, топливо на технологические цели);
- 2) прямые затраты труда – это заработная плата, выплаченная рабочему за действительно выполненную работу по обработке некоторого изделия;
- 3) прямые накладные расходы – это те расходы, величина которых находится в прямой зависимости от количества выпущенных изделий или от времени, затраченного на их изготовление (к ним относится стоимость электроэнергии, необходимой для работы машин) (4).

Косвенные затраты не могут быть отнесены прямо на себестоимость отдельных видов продукции и распределяются косвенно, при помощи условных расчетов, например пропорционально оплате труда производственных рабочих: общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы и др. Они необходимы для общего осуществления производственного процесса данного вида продукции на предприятии. Они также подразделяются на три группы:

- 1) косвенные затраты материалов – это затраты различных побочных, но необходимых материалов, используемых в производственном процессе (смазочные масла, канцтовары, запчасти и др.);
- 2) косвенные трудовые затраты – это заработная плата, выплаченная подсобным рабочим, рабочим, занятым обслуживанием оборудования, кладовщикам, канцелярским работникам и др. Они включают также время простоев основных производственных рабочих и стоимость сверхурочных работ
- 3) косвенные накладные расходы – это заработная плата руководства, коммерческих, административных работников, стоимость аренды, транспортных расходов, затраты на разработку новых изделий (4).

Сумма всех прямых затрат составляет производственную себестоимость изделия. Сумма всех прямых и косвенных затрат дает себестоимость реализованной продукции.

Деление затрат на прямые и косвенные зависит от отраслевых особенностей, организации производства, принятого метода калькулирования себестоимости

продукции, например в угольной промышленности, где вырабатывается лишь один вид продукции, все затраты являются прямыми (4).

3. По периодичности возникновения издержки делятся на текущие и единовременные.

Текущие расходы имеют частую периодичность (расход сырья и материалов). Единовременные (однократные) – расходы на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции.

4. По экономической роли в процессе производства затраты можно разделить на основные и накладные.

Основные расходы непосредственно связаны с процессом изготовления продукции, в частности, затраты сырья, основных материалов и комплектующих, топлива и энергии, заработную плату производственных рабочих и т. д. Эти издержки, как правило, являются условно – переменными: их общая величина связана с объемом произведенной продукции и примерно пропорциональна ему.

Накладные издержки (расходы) связаны с процессами организации, управления и обслуживания производства. С объемом производства эти расходы связаны слабо, изменяются не пропорционально ему, а потому их называют условно – постоянными. К условно – постоянным относятся затраты, абсолютная величина которых лимитируется по цеху или предприятию в целом и не находится в прямой зависимости от объема выполнения производственной программы (расходы по управлению и обслуживанию производством, потери от брака) (1).

Из всего сказанного можно сделать вывод, что величина издержек производства зависит от цены ресурсов, рациональности их комбинаций и количества применяемых ресурсов. Она является функцией технологии и организации производства. Экономическая эффективность производства зависит от соотношения затраты (издержки производства) – выпуск (доход фирмы). Это соотношение определяет размер прибыли, используемой фирмой для дальнейшего развития производства. Уменьшение величины издержек производства при увеличении объема производства до определенного предела и соответствующее изменение величины прибыли – объективно действующий экономический закон (2).

1.2 Себестоимость продукции и ее виды

Выпуск продукции или оказание услуг, предполагает соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. Поэтому каждое предприятие или производственное звено должны знать, во что обходиться производство продукции (работ, услуг). Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность предприятия, его экономику.

Для того чтобы знать, во что обходиться изготовление продукта, предприятие должно производить его стоимостную оценку по вещественному и

количественному составу (средства и предметы труда), а также по составу и количеству затрат труда, требуемых для его изготовления.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на всех стадиях производства и реализации продукции (3).

Приступая к рассмотрению сложных вопросов формирования себестоимости по производству и реализации продукции (работ, услуг), необходимо рассмотреть основные положения себестоимости. В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию; обоснования решений о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших (8).

Хозяйственно-производственная деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются следующие затраты:

- затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией продукции;
- затраты на обеспечение предприятия рабочей силой (персоналом);
- отчисления в различные фонды и бюджеты;
- затраты на содержание, обслуживание и управление организацией;
- платежи сторонним организациям за оказание услуг по производству продукции;
- затраты на подготовку и освоение новой продукции;
- прочие затраты (12).

Управление себестоимостью продукции предприятий – планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявления резервов ее снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом (6).

В целом механизм хозяйствования предприятия определяется степенью управляемости затратами.



Рисунок 1.1 – Элементы системы управления себестоимостью и их взаимосвязь

Кроме того, себестоимость составляет часть стоимости продукции и показывает, во что обходится производство продукции для предприятия (фирмы), поэтому себестоимость является основным ценообразующим фактором. Чем больше себестоимость, тем выше будет цена при прочих равных условиях. Разница между ценой и себестоимостью составляет прибыль. Следовательно, для увеличения прибыли необходимо либо повысить цену, либо снизить себестоимость. Снизить ее можно путем сокращения включенных в нее затрат (8).

Фирмы, занимающиеся производственной деятельностью, определяют себестоимость производства, а фирмы, осуществляющие сбытовую, снабженческую, торгово-посредническую деятельность – себестоимость обращения.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учёт и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- определение оптимальных размеров предприятия;
- экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Исчисление себестоимости происходит под воздействием многих факторов, например:

- в зависимости от степени готовности продукции и ее реализации различают себестоимость валовой, товарной, отгруженной и реализованной продукции;

- в зависимости от количества продукции – себестоимость единицы продукции, всего объема выпущенной продукции;
- в зависимости от полноты включения текущих затрат – ограниченная себестоимость (цеховая, производственная (общезаводская)), полная (производственная + по реализации);
- в зависимости от оперативности формирования – фактическая и нормативная (плановая) себестоимость. Фактическая себестоимость отражает реальное, фактически случившееся потребление ресурсов. Нормативная себестоимость отражает нормальное (номинальное) потребление ресурсов в условиях предполагаемой нормальной деятельности (4).

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие своих коллективов и др.

По объему учитываемых затрат различают три вида себестоимости: цеховую, производственную и полную.

Цеховая себестоимость, включает в себя затраты на производство продукции в пределах цеха, в частности прямые материальные затраты на производство продукции, амортизация цехового оборудования, заработная плата основных производственных рабочих цеха, социальные отчисления, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы;

Производственная себестоимость (себестоимость готовой продукции), кроме цеховой себестоимости, включает в себя общезаводские расходы (административно-управленческие и общехозяйственные затраты) и затраты вспомогательного производства;

И, наконец, полная себестоимость, или себестоимость реализованной (отгруженной) продукции, – показатель, объединяющий производственную себестоимость продукции (работ, услуг) и расходы по ее реализации (коммерческие затраты, внепроизводственные затраты) (3).

Её реальное определение на предприятии необходимо для:

- маркетинговых исследований и принятия на их основе решений о начале производства нового изделия (оказания нового вида услуг) с наименьшими затратами;
- определение степени влияния отдельных статей затрат на себестоимость продукции (работ, услуг);
- ценообразования;
- правильного определения финансовых результатов работы, а соответственно и налогообложения прибыли (11).

Таким образом, изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятиях. Но для правильной оценки и анализа себестоимости продукции недостаточно знать лишь определение этого

показателя. Очень важной стороной в этом вопросе является рассмотрение и изучение статей затрат предприятия, включаемых в себестоимость (3).

1.3 Способы расчета себестоимости

Себестоимость продукции является одним из основных показателей работы предприятия. Исчисление себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ или услуг и всей товарной продукции называется калькуляцией. Различают плановую, нормативную и отчетную (или фактическую) калькуляции.

Плановой калькуляцией определяют среднюю себестоимость продукции или выполненных работ на плановый период (год, квартал). Составляют их из прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, затрат труда, использования оборудования и нормы расходов по организации обслуживания производства. Эти нормы расходов являются средними для планируемого периода. Разновидностью плановых являются сметные калькуляции, которые составляют на разовые изделия или определение цен, расчетов с заказчиками и других целей.

Нормативные калькуляции составляют на основе действующих на начало года, месяца, норм расхода сырья, материалов и других затрат (текущих норм затрат). Текущие нормы затрат соответствуют производственным мощностям предприятия на данном этапе его работы. Текущие нормы затрат в начале года, как правило, выше средних норм затрат, заложенных в плановую калькуляцию, а в конце года, наоборот, ниже. Поэтому и нормативная себестоимость продукции в начале года, как правило, выше, а в конце года – ниже (10).

Отчетные или фактические калькуляции составляют по данным бухгалтерского отчета о фактических затратах на производство продукции и отражают фактическую себестоимость произведенной продукции или выполненных работ. В фактическую себестоимость продукции включают и не планируемые непроизводственные расходы.

Калькулирование себестоимости произведенной продукции осуществляют различными методами. Под методом калькуляции понимают систему приемов, используемых для исчисления себестоимости калькуляционной единицы. Выбор метода калькулирования себестоимости продукции зависит от типа производства, его сложности, наличия незавершенного производства, длительности производственного цикла, номенклатуры вырабатываемой продукции (11).

На промышленных предприятиях применяют нормативный, позаказной, попередельный, попроцессный (простой) методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости продукции.

1. Нормативный метод. Нормативный метод учета затрат на производство или калькулирования себестоимости продукции применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции.

Сущность его заключается в следующем: отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными

калькуляциями; обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции. Фактическая себестоимость продукции определяется алгебраическим сложением суммы затрат по текущим нормам, величины отклонений от норм и величины изменений норм.

При этом фактическую себестоимость изделия можно установить двумя способами. Если объектом учета производственных расходов являются отдельные виды продукции, то и отклонения от норм, а также их изменения можно отнести на эти виды продукции прямым путём. Фактическую себестоимость этих видов продукции определяют способом прямого расчёта по приведенной формуле.

Если субъектом счёта производственных расходов являются группы однородных видов продукции, то фактическую себестоимость каждого вида продукции устанавливают распределением отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативным затратам на производство отдельных видов продукции.

Применение нормативного метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции требует разработки нормативных калькуляций на основе норм основных затрат, действующих на начало месяца, и квартальных смет расходов по обслуживанию производства и управлению. На предприятиях, отличающихся относительной стабильностью технологических процессов, нормы затрат изменяются редко, поэтому плановая себестоимость мало отличается от нормативной. На этих предприятиях вместо нормативных калькуляций можно использовать плановые.

Текущий учет затрат по нормам и отклонений от них ведут, как правило, только по прямым расходам (сырье и материалы, заработная плата). Отклонения по косвенным расходам распределяют между видами продукции по истечении месяца. Аналитический учет затрат на производство продукции осуществляют в карточках или особого рода оборотных ведомостях, составляемых по отдельным видам или группам продукции (8).

2. Позаказной метод. Позаказной метод учета производственных затрат аккумулирует затраты по отдельным работам, подрядам и заказам. Такой метод калькуляции применяется тогда, когда продукция производится отдельными партиями или сериями или, когда она изготавливается в соответствии с техническими условиями заказчиками. При данном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ. Под заказом понимают изделие, мелкие серии одинаковых изделий или ремонтные монтажные и экспериментальные работы. Заказы выдаются на определенное количество продукции того или иного вида. Все остальные расходы учитываются по местам их возникновения, по их назначению и по статьям, включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с избранной базой распределения.

Объектом учета затрат при данном методе является отдельный производственный заказ, фактическая себестоимость которого определяется после его исполнения. До выполнения заказа все относящиеся к нему затраты считаются незавершенным производством.

Принятые к исполнению заказы регистрируют, им присваивают очередные с начала года номера, которые становятся их кодами. Копию извещения об открытии заказа направляют в бухгалтерию, где заводится карточка учета затрат по заказу.

По окончании изготовления изделия или выполнения работы заказ закрывается. После сообщения о закрытии заказа отпуск материалов по нему и начисление заработной платы прекращаются.

Фактическая себестоимость единицы продукции исчисляется после исполнения заказа путем деления суммы затрат на количество изготовленной по заказу продукции (13).

Позаказная калькуляция широко используется производителями, работающими на основе заказов в таких сферах как печатное дело, авиационная промышленность, строительство, ремонт автомобилей, профессиональные услуги.

Можно также отметить, что можно использовать калькуляцию по нормативным затратам в сочетании с позаказной калькуляцией. Калькуляция нормативных затрат является тем инструментом, который может дополнить позаказную калькуляцию. Позаказная калькуляция применяется тогда, когда определенными затратами предусматривается одной составной единицы продукции, или небольшой партии самостоятельных изделий. Единицы продукции индивидуализируются согласно специфическим требованиям покупателей. Установление нормативных затрат может быть полезным при предварительном производстве расчетов по прямым материалам, нормативным заводским накладным расходам, прямому труду необходимым для выполнения каждого заказа. Оно и понятно, т. к. это сочетание позволяет реально оценить степень риска при производстве, упростить жизнь менеджера и бухгалтера, сократить затраты времени при анализе конечных результатов деятельности предприятия на определенном отрезке времени (8).

3. Попроцессный метод. Попроцессный метод вычисления себестоимости продукции применяется, как правило, на предприятиях, для которых характерны массовый характер производства, один или несколько видов производимой продукции, краткий период технологического процесса и отсутствие незавершенного производства.

Сущность попроцессного метода заключается в учете прямых и косвенных затрат по статьям на весь выпуск продукции, а среднюю себестоимость единицы продукции (работ, услуг) определяют делением суммы всех произведенных за месяц затрат на количество готовой продукции за тот же период (13).

Для осуществления контроля за затратами производственный процесс подразделяется на стадии (процессы). Отсюда и название метода – «попроцессный».

Комплексные статьи образуются в связи с необходимостью учета вспомогательных производств и расходов на управление. Затраты распределяются по стадиям. Например, на лесозаготовках выделяются заготовка хлыстов, трелевка леса, разделка леса на конечных складах.

Если производится продукция одного вида и отсутствует незавершенное производство, то определяемая общая величина затрат за месяц совпадает с себестоимостью месячного выпуска. Но в большинстве случаев возникает необходимость распределения затрат. При этом в зависимости от условий производства используется один из трех вариантов.

Первый вариант. Распределение затрат между выпуском и незавершенным производством применяется в отраслях с длительным циклом производства, где к концу каждого периода образуется незавершенное производство. Например, в лесозаготовительной отрасли.

Учет затрат на этих предприятиях ведется по процессам, но без вычисления себестоимости продукции каждого процесса. При проведении инвентаризации незавершенного производства на каждом процессе его остатки оценивают по плановой себестоимости в зависимости от процесса. Затем исчисляют фактическую себестоимость выпуска продукции: к фактическим затратам за месяц прибавляют затраты в незавершенном производстве на начало месяца и исключают из полученной суммы затраты в незавершенном производстве на конец месяца. Фактическую себестоимость единицы продукции определяют путем деления полученной суммы на количество выпущенной готовой продукции (10).

Второй вариант. Распределение затрат между несколькими видами продукции применяют на предприятиях отраслей, в которых незавершенное производство отсутствует или пренебрежимо мало, но выпускается несколько видов продукции. К такой отрасли относятся нефтедобывающая промышленность и промышленность стройматериалов.

На предприятиях этого типа учет ведут по процессам (стадиям). Затраты, относящиеся к определенному виду продукции, учитываются обособленно. Общие затраты распределяют пропорционально объему выпуска каждого вида продукции.

Третий вариант. Стимулирование затрат по процессам применяется в таких отраслях, как угольная, горнорудная, производствах строительных материалов. Здесь затраты суммируются по процессам и распределяются на объем выпущенной продукции (10).

4. Попередельный метод учет затрат. Он применим в том случае, если сырье и материалы проходят несколько законченных стадий обработки, и после окончания каждой стадии получается не продукт, а полуфабрикат. Полуфабрикаты могут быть использованы как в собственном производстве, так и

реализованы на сторону. Затраты на остатки незавершенного производства распределяют по плановой себестоимости определенной стадии производственного процесса.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции может быть:

– бесполуфабрикатным – контроль за движением полуфабрикатов осуществляется бухгалтером оперативно в натуральных величинах и без записи на счетах.

– полуфабрикатным – себестоимость рассчитывается по каждой стадии производства изделия.

Для многих производств характерна последовательная переработка промышленного или сельскохозяйственного сырья в готовый продукт. Особенностью таких производств является наличие последовательных стадий, которые представляют собой совокупность технологических операций, создающих промежуточный продукт (полуфабрикат). Эти стадии получили название переделов.

Переделы считаются объектами учета затрат при данном методе. Их перечень определяется исходя из возможностей планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции каждого передела и оценки незавершенного производства (13).

При данном методе прямые затраты отражаются в текущем учете не по видам продукции (работ, услуг), а по переделам (стадиям производства), даже если в одном переделе можно получить продукцию разных видов.

Во многих случаях объектом исчисления затрат признается не вся продукция передела, а отдельные ее виды или группы.

Выводы по главе 1.

Частные предприятия представляют собой один из важнейших объектов микроэкономического анализа. Их можно изучать с самых разнообразных углов зрения, как механизм для превращения затрат труда, капитала и природных ресурсов в готовую продукцию, представляющую собой товары и услуги, произведенные для удовлетворения человеческих потребностей.

Производство продукции, как и любого товара, требует затрат экономических ресурсов, которые имеют определенные цены. Ресурсы, используемые в производстве, ограничены. Предприятие, определяя свою возможность производить товары, старается выбрать наиболее эффективную комбинацию ресурсов, обеспечивающую наименьшую величину денежных затрат. Затраты на производственные товары, на приобретение вводимых факторов производства, экономических ресурсов, называются экономическими издержками производства.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Описание предприятия и история его развития

На ФГУП «УКВЗ» создаются следующие органы управления: совет директоров, являющееся высшим органом управления, генеральный директор, являющийся исполнительным органом.

Совет директоров осуществляет общее руководство ФГУП «УКВЗ». К компетенции совета директоров относятся: определение приоритетных направлений деятельности ФГУП «УКВЗ», созыв годового и внеочередных собраний, определение размера оплаты услуг аудитора, утверждение внутренних документов ФГУП «УКВЗ», создание филиалов, утверждение директора ФГУП «УКВЗ».

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом ФГУП «УКВЗ», осуществляет руководство его текущей деятельностью. Генеральный директор назначается сроком на 3 года, может назначаться неограниченное число раз. К компетенции Генерального директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества, за исключением вопросов, отнесенных законодательством и Уставом к компетенции общего собрания акционеров, Совета директоров Общества. При осуществлении своих полномочий Генеральный директор ФГУП «УКВЗ»: издает приказы, распоряжения, другие акты по вопросам деятельности ФГУП «УКВЗ», обязательные для исполнения всеми работниками ФГУП «УКВЗ» утверждает штат ФГУП «УКВЗ», назначает и увольняет работников, заключает от имени ФГУП «УКВЗ» договоры и совершает иные сделки, без доверенности представляет ФГУП «УКВЗ» с органами государственной власти и местного самоуправления, с организациями, в судах всех уровней и другие действия, вытекающие из ранга руководителя.

Организационная структура линейно-функциональная. Для данного предприятия она вполне себя оправдывает и несет положительную сторону в управлении организационной иерархии и распределении ресурсами.

Предприятие имеет в своем составе следующие структурные подразделения:

- АУП (административно-управленческий персонал);
- служба технического директора (отдел технического обеспечения, отдел энергетики и механики);
- производственный отдел;
- хозяйственный отдел;
- технологические отделы;
- отдел контроля качества;
- прочие службы.

Отдел сбыта ФГУП «УКВЗ» напрямую работает с крупными оптовыми фирмами и магазинами различных регионов, специализирующихся на продаже

промышленного оборудования, которые, в свою очередь, доставляют товар ФГУП «УКВЗ» до конечного потребителя.

Наиболее крупные покупатели продукции ФГУП «УКВЗ»:

- 1) ТОО «Интеркоммерц», г. Алматы;
- 2) ТОО «Русская медь», г. Усть-Каменогорск;
- 3) ТОО «Светотехника», г. Костанай;
- 4) ТОО «Казроскабель», г. Усть-Каменогорск;
- 5) ООО «Максима 21 век», г. Москва;
- 6) ЗАО «ЭТМ», г. Санкт-Петербург;
- 7) ООО «Промстройкабель», г. Новосибирск;
- 8) ЗАО ТПП «Техноцентр», г. Иркутск;
- 9) ООО «Электра», г. Иркутск;
- 10) ООО «Эверест», г. Иркутск.

Предприятие обладает достаточно крупным производственным потенциалом: значительными основными фондами, квалификационным и опытным производственным персоналом.

Оно имеет хорошие предпосылки по наращиванию и улучшению использования этого потенциала.

Тем не менее, ФГУП «УКВЗ», сталкивается с целым комплексом препятствий, сдерживающих темпы его дальнейшего развития.

При анализе внешней среды выделяют макроокружение и непосредственное окружение предприятия.

Макроокружение включает в себя обобщенные элементы национальной экономики: уровень экономического развития нации, состояние государственного управления и правового регулирования, политические, общественные и культурные аспекты жизни общества, природную среду и производственные ресурсы, научный и технический потенциал, инфраструктуру и т. п.

Непосредственное окружение характеризуется состоянием рынка, субъектом которого выступает, ФГУП «УКВЗ»; его конъюнктурой: спросом и предложением, конкуренцией; особенностью формирования и поведения покупателей, поставщиков конкурентов. Сюда же относятся особенности функционирования рынков факторов производства.

При анализе внутренней среды выделяют следующие сферы: персонал предприятия, его творческий и производственный потенциал, интересы и особенности его поведения; организация управления; технологические, структурные и организационные аспекты производственно-хозяйственной деятельности; финансы предприятия; маркетинг, культура и образ предприятия и т. п.

Таблица 2.1 – Матрица SWOT-анализа ФГУП «УКВЗ»

Сильные стороны	Слабые стороны
1 Хорошая квалификация производственных специалистов 2 Современное техническое оборудование 3 Наличие собственных производственных цехов и оборудования 4 Широкий ассортимент продукции 5 Высокое качество продукции 6 Эффективная политика стимулирования персонала	1 Удаленность от сырьевой базы 2 Отсутствие опыта работы на внешнем рынке, слабый маркетинг 3 Высокие издержки производства 4 Недостаточные финансовые ресурсы 5 Узкая спецификация продукции 6 Нет ясных стратегических направлений
Возможности	Угрозы
1 Выход на новые рынки 2 Обеспечение высокого качества работ на всех этапах производства. 3 Увеличение значимости торговой марки и появление новых технологий 4 Расширение номенклатуры выполняемых работ 5 Снижение издержек через вертикальную интеграцию с производителями сырья 6 Внедрение современных методов стратегического управления 7 Помощь иностранных технических компаний в обучении персонала и обслуживанию оборудования 8 Развитие маркетинговой стратегии	1 Возрастающее конкурентное давление 2 Усложнение ситуации с сырьевым обеспечением 3 Появление новых видов продукции и высокопроизводительного оборудования. 4 Рост затрат на производство 5 Потеря рынка сбыта 6 Изменение потребностей потребителей

Таким образом, получаем проблемные поля предприятия:

- сила и возможности;
- слабость и возможности;
- сила и угрозы;
- слабость и угрозы

Для поля «СИВ» необходимо использовать сильные стороны с тем, чтобы получить отдачу от возможностей. Высокое качество продукции дает возможность:

- а) для выхода на новые рынки;
- б) увеличение значимости торговой марки, появление новых технологий производств;
- в) развитие системы маркетинга.

Хорошая квалификация производственных специалистов, наличие собственных производственных цехов и оборудования обеспечит высокое качество работ на всех этапах производства.

Современное техническое оборудование позволит расширить номенклатуру выполняемых работ и обеспечит высокое качество работ на всех этапах производства.

Вывод: для поля «СИВ» необходима стратегия роста и развития, а именно стратегия концентрированного роста и развития конкурентных преимуществ. Концентрированный рост (изменение продукта или рынка в рамках традиционной отрасли:

- захват рынка;
- развитие рынка;
- развитие продукта.

Для поля «СЛВ» необходимо за счет имеющихся возможностей преодолеть слабые стороны. Возможность выхода на новые рынки сбыта даст возможность:

- пополнить недостаток в финансовых ресурсах;
- развить систему маркетинга.

Расширение номенклатуры выполняемых работ увеличит спецификацию предприятия.

Снижение издержек через вертикальную интеграцию с производителями сырья даст возможность пополнить недостаток в финансовых ресурсах.

Внедрение современных методов стратегического управления позволит:

- расширить рынки сбыта и повысить эффективность производства;
- повысить эффективность стратегического управления на предприятии

Помощь иностранных технических компаний в обучении персонала и обслуживанию оборудования позволит:

- снизить издержки производства;
- пополнить недостаток в финансовых ресурсах;
- наладить систему стратегического управления.

Развитие маркетинговой системы даст возможность повысить эффективность производства и расширить рынки сбыта.

Вывод: для поля «СЛВ» необходима маркетингово-сбытовая стратегия, а именно, новшества; вносимые организацией стратегии могут варьировать от смены каналов распределения продукции до коренного изменения технологической специализации.

Для поля «СИУ» необходимо использовать слабые и сильные стороны организации для устранения угроз. Высокое качество продукции и широкий ассортимент дадут возможность преодолеть угрозы:

- возрастающее конкурентное давление;
- снизить издержки производства;
- сохранить рынки сбыта;
- изменения потребностей потребителей.

Вывод: для поля «СИУ» характерна стратегия конкуренции.

Для поля «СЛУ» необходимо избавиться от слабости и угроз. Улучшение управления, совершенствование системы маркетинга и сбыта позволит противостоять:

- возрастающему конкурентному давлению;
- стабилизировать ситуацию с сырьевым обеспечением;
- снизить издержки производства;
- сохранить рынки сбыта.

Вывод: для поля «СЛУ» характерна функциональная стратегия, которая состоит из специфических подходов и действий, осуществляющих функциональное управление для поддержания общей деловой стратегии данного предприятия.

Результаты SWOT-анализа позволяют определить предприятию специфические цели его дальнейшего развития на планируемый период. Таким образом, при оценке сильных и слабых сторон ФГУП «УКВЗ» можно сформулировать следующие цели развития:

- 1) поддержание конкурентоспособной позиции на рынке;
- 2) развитие инновационной деятельности;
- 3) завоевание новых рынков сбыта;
- 4) расширение производства;
- 5) формирование имиджа компании.

Для анализа деятельности предприятия рассчитываются основные технико-экономические показатели, которые представлены в таблице 2.3 и графически – на рисунке 2.2, 2.3.

Таблица 2.2 – Техничко-экономические показатели ФГУП «УКВЗ»

Показатель	Значения по годам			Отклонение, (+/-)		Темп прироста, (%)
	2017	2018	2019	2017–2018	2018–2019	
Количественные показатели						
Выручка от реализации, тыс. руб.	420 692	630 230	620 256	209 538	-9974	147,43
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	364 515	532 584	545 531	168 069	12 947	149,66
Заработная плата, тыс. руб.	8147	12 603	18 135	4456	5532	222,60
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	37 489	64 890	33 578	27 401	-31 312	89,57
Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	162 740	140 904	112 708	-21 836	-28 196	-69,26

Окончание таблицы 2.3

Показатель	Значения по годам			Отклонение, (+/-)		Темп прироста, (%)
	2017	2018	2019	2017–2018	2018–2019	
Среднесписочная численность работающих, чел.	110	110	110	0	0	0
Качественные показатели						
Выручка на 1 работающего, тыс. руб./чел.	189,02	470,6	190,38	281,58	-280,22	100,72
Фондоотдача, тыс. руб./тыс. руб.	2,59	4,47	5,50	1,88	1,03	212,36
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1479,45	1280,95	1024,62	-198,5	-256,33	-69,26
Рентабельность продаж, %	8,91	10,30	5,41	1,38	-4,88	60,72

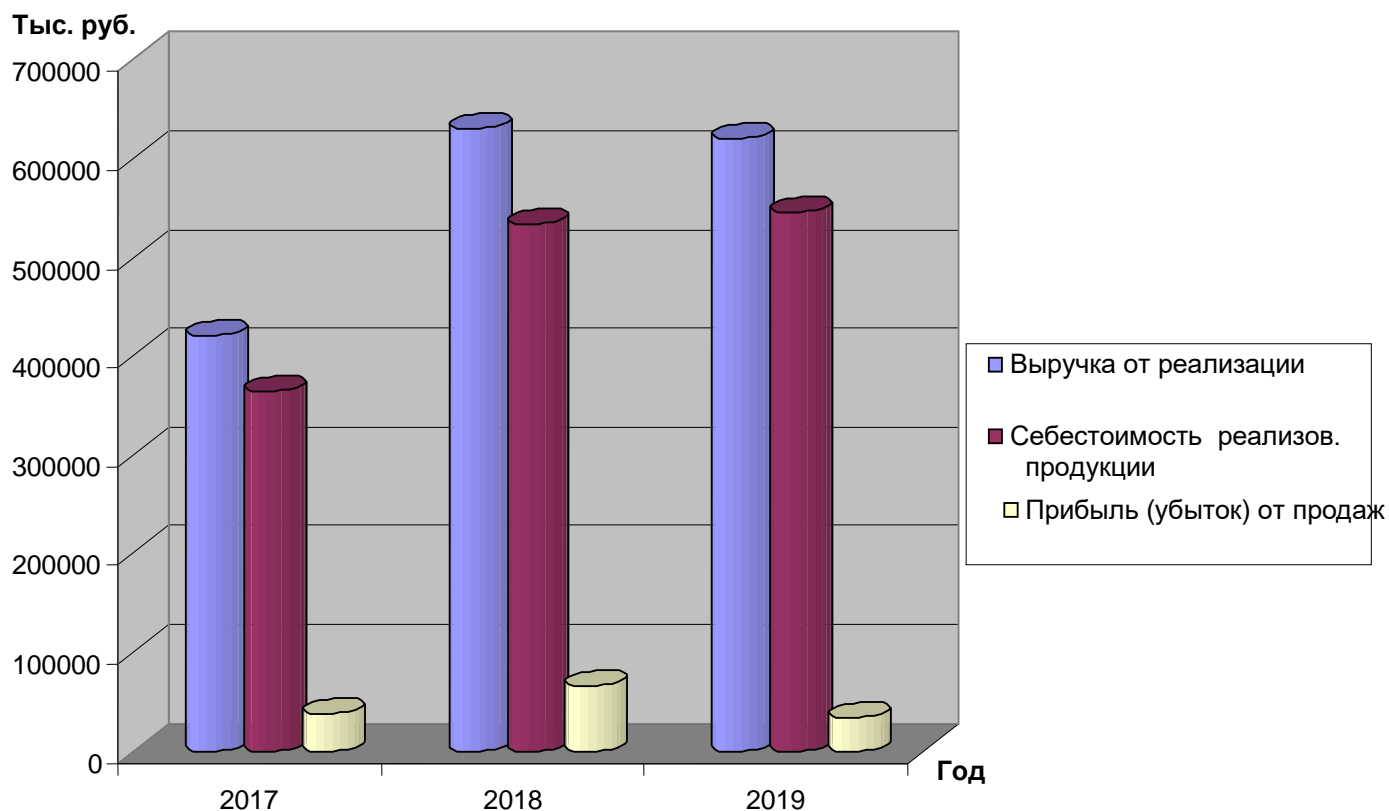


Рисунок 2.1 – Основные показатели деятельности предприятия

Тыс.руб/чел.

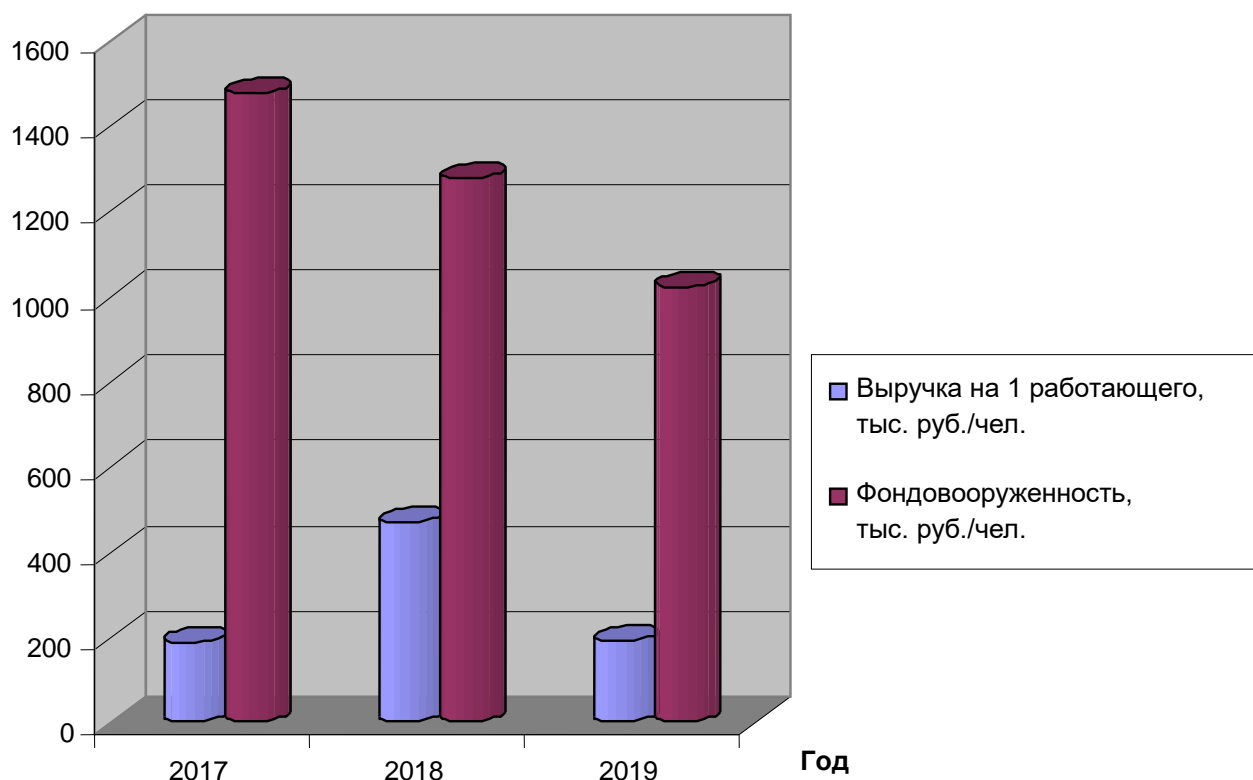


Рисунок 2.2 – Динамика технико-экономических показателей

Как видно из таблицы 2.3, в 2019 году выручка от реализации увеличилась по сравнению с 2017 годом на 147,43 %.

Себестоимость реализованной продукции в 2019 году снизилась по сравнению с 2017 годом на 149,66 %. Темпы роста себестоимости не превышают темпы роста объема реализации услуг.

В 2019 году произошло снижение стоимости основных производственных фондов на 69,26 % в основном за счет снижения величины активной части основных средств

Анализ фондоотдачи показал, что стоимость продукции, приходящейся на 1 рубль основных производственных фондов, в 2017 году составила 2,59 тыс. руб., в 2018 году – 4,47 тыс. руб., в 2019 году – 5,50 тыс. руб. Это говорит о том, что эффективность использования основных средств по предприятию за анализируемый период повысилась на 212,36 % в 2019 году.

Анализ фондовооруженности показал, что на одного рабочего в 2017 году приходится в стоимостном выражении 1 479,45 тыс. руб. основных производственных фондов, в 2018 году эта величина составила 1280,95 тыс. руб., а в 2019 году – 1024,62 тыс. руб. Падение данного показателя отрицательно

характеризует технико-организационный уровень предприятия. Падение фондовооруженности в динамике сопровождается ростом фондоотдачи. Следовательно, на предприятии не достаточно оборудования.

По результатам работы предприятия за 2017 год прибыль от реализации составила 37 489 тыс. руб., за 2018 год 64 890 тыс. руб., а в 2019 году 33 578 тыс. руб.

Рентабельность продаж в 2017 году составила 8,91 %, а в 2018 году возросла до 10,30 %, а в 2018 году снизилась до 5,41 %. Рентабельность продаж показывает какую долю прибыли получает предприятие при данном объеме продаж, следовательно на 1 руб. продаж предприятие в 2017 году получило 8,91 руб. прибыли, в 2018 году 10,30 руб., а в 2019 году 5,41 руб.

Причина этого – снижение прибыли от реализации продукции.

По результатам анализа основных технико-экономических показателей можно определить основные направления анализа хозяйственной деятельности предприятия:

- 1) изучение и объективная оценка результатов работы предприятия;
- 2) определение экономической эффективности использования всех видов ресурсов на предприятии;
- 3) изучение причин неэффективного использования оборотных средств предприятия;
- 4) оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов.

2.2 Финансовый анализ предприятия

2.2.1 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Для характеристики финансового состояния предприятия объекта исследования необходимо оценить условия, предопределяющие картину движения денежных средств – их наличие на предприятии, направления и объемы расходования, обеспеченность денежных затрат собственными ресурсами, имеющиеся резервы и т. п. Другими словами, определяется то, от чего зависит платежеспособность предприятия, являющаяся важнейшим компонентом финансовой устойчивости.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. При этом различают ликвидность баланса и ликвидность предприятия.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, или это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств.

Ликвидность предприятия предполагает изыскание платежных средств не только за счет внутренних источников, но и со стороны, имея соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. В финансовом анализе, как правило. Первоначально для оценки ликвидности и платежеспособности объекта исследования произведём анализ ликвидности баланса предприятия, сгруппировав активы по степени ликвидности, а пассивы – по степени их погашения согласно формулам.

Результаты группировок сведены в таблицах 2.3 – 2.5.

Таблица 2.3 – Группировка активов по степени ликвидности

	тыс. руб.		
Текущие активы	2017	2018	2019
1	2	3	4
Краткосрочные финансовые вложения	0	9 000	0
Денежные средства	3002	8302	12 804
Итого по группе I (A1)	3002	17 302	12 804
Готовая продукция для перепродажи	33 645	42 564	50 561
Товары отгруженные	0	0	0
Краткосрочная дебиторская задолженность	48 472	133 857	125 002
Итого по группе II (A2)	82 117	176 421	175 563
Сырье и материалы	7626	15 097	8 811
Незавершенное производство			
Прочие оборотные активы	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	2061	3086	1196
Итого по группе III (A3)	15 706	21 158	10 615
Внеоборотные активы	162 764	142 358	175 070
Итого по группе IV (A4)	162 764	142 358	175 070
Прочие запасы и затраты	0	0	0
Расходы будущих периодов	173	384	354
Итого по группе V (A5)	173	384	354
Итого текущих активов	263 762	357 623	374 406

Таблица 2.4 – Группировка пассивов по степени ликвидности тыс. руб.

Текущие пассивы	2017	2018	2019
1	2	3	4
Краткосрочная кредиторская задолженность	17 856	39 941	29 234
Итого по группе I (П1)	17 856	39 941	29 234
Краткосрочные кредиты банка и займы	5035	14 027	40 451
Задолженность участника по выплате доходов	0	0	0
Итого по группе II (П2)	5035	14 027	40 451
Долгосрочные обязательства	277 068	290 272	274 788
Итого по группе III (П3)	277 068	290 272	274 788
Собственный капитал	-36 197	13 383	29 933
Итого по группе IV (П4)	-36 197	13 383	29 933
Расходы будущих периодов	0	0	0
Итого по группе V (П5)	0	0	0

Таблица 2.5 – Анализ ликвидности баланса ФГУП «УКВЗ»

Условие абсолютно ликвидного баланса	Соотношение между активами и пассивами		
	2017	2018	2019
1	2	3	4
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$
$A5 \leq П5$	$A5 > П5$	$A5 > П5$	$A5 > П5$

Наиболее ликвидные активы:

$A1$ = краткосрочные финансовые вложения + денежные средства

$A1_{2017} = 0 + 3002 = 3002$; $A1_{2018} = 9000 + 8302 = 17\,302$; $A1_{2019} = 0 + 12\,804 = 12\,804$.

Быстро реализуемые активы:

$A2$ = дебиторская задолженность (менее 12 мес.) + прочие оборотные активы

$A2_{2017} = 48\,472 + 33\,645 = 82\,117$; $A2_{2018} = 133\,857 + 42\,564 = 176\,421$;

$A2_{2019} = 125\,002 + 50\,561 = 175\,563$.

Медленнореализуемые активы

$A3$ = запасы + НДС – прочие запасы и затраты

$A3_{2017} = 7\,626 + 6\,019 + 2\,061 = 15\,706$; $A3_{2018} = 15\,097 + 2\,975 + 3\,086 = 21\,158$;

$$A3_{2019}=8811+608+1196=10\ 615.$$

Трудно реализуемые активы

$A4 =$ внеоборотные активы + НДС + дебиторская задолженность (более 12 мес.)

$$A4_{2017} = 162\ 764; A4_{2018} = 142\ 358; A4_{2019} = 175\ 070.$$

Наиболее срочные обязательства

$P1 =$ кредиторская задолженность + задолженность участникам по выплате доходов

$$P1_{2017}=17\ 857; P1_{2018}= 39\ 941; P1_{2019}=29\ 234.$$

Срочные обязательства

$P2 =$ кратко срочные займы и кредиты + прочие краткосрочные обязательства

$$P2_{2017}=5035 ; P2_{2018}=14\ 027; P2_{2019}=40\ 451.$$

Менее срочные обязательства

$P3 =$ долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов и платежей

$$P3_{2017}= 277\ 068; P3_{2018}=290\ 272; P3_{2019}=274\ 788.$$

Постоянные обязательства

$P4 =$ капитал и резервы

$$P4_{2017} = -36\ 197; P4_{2018}=13\ 383; P4_{2019}=29\ 933.$$

Правило: $A1 > P1$, $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$, характеризует абсолютную ликвидность баланса.

По данным таблицы 2.5 можно сделать выводы о том, что баланс ФГУП «УКВЗ» не является абсолютно ликвидным за весь рассматриваемый период, а именно по всем годам выполняется только одно требование из пяти, а именно быстро реализуемые активы способны погасить краткосрочные пассивы. Остальные требования остались невыполнимыми.

$$L_{abc} = (\text{стр.250ф}\text{№} 1 + \text{стр.260ф}\text{№} 1) / (\text{стр.610ф}\text{№} 1 + \text{стр.620ф}\text{№} 1 + \text{стр.630ф}\text{№} 1 + \text{стр.660 ф}\text{№} 1)$$

$$L_{cp} = (\text{стр.240} + \text{стр.250} + \text{стр.260}) / \text{стр.690}$$

$$L_{тек} = (\text{стр.290ф}\text{№} 1 - \text{стр.216ф}\text{№} 1) / (\text{стр.690ф}\text{№} 1 - \text{стр.640ф}\text{№} 1 - \text{стр.650ф}\text{№} 1 - \text{стр.660ф}\text{№} 1).$$

Таблица 2.6 – Относительные показатели ликвидности предприятия

Показатели	Рекомендуемое значение	Значение по годам		
		2017	2018	2019
1	2	3	4	5
Коэффициент абсолютной ликвидности, L_{abc}	0,2–0,4	0,13	0,32	0,18
Коэффициент срочной ликвидности L_{cp}	0,7–1	3,72	3,59	2,70
Коэффициент текущей ликвидности, $L_{тек}$	≥ 2	4,40	3,98	2,86

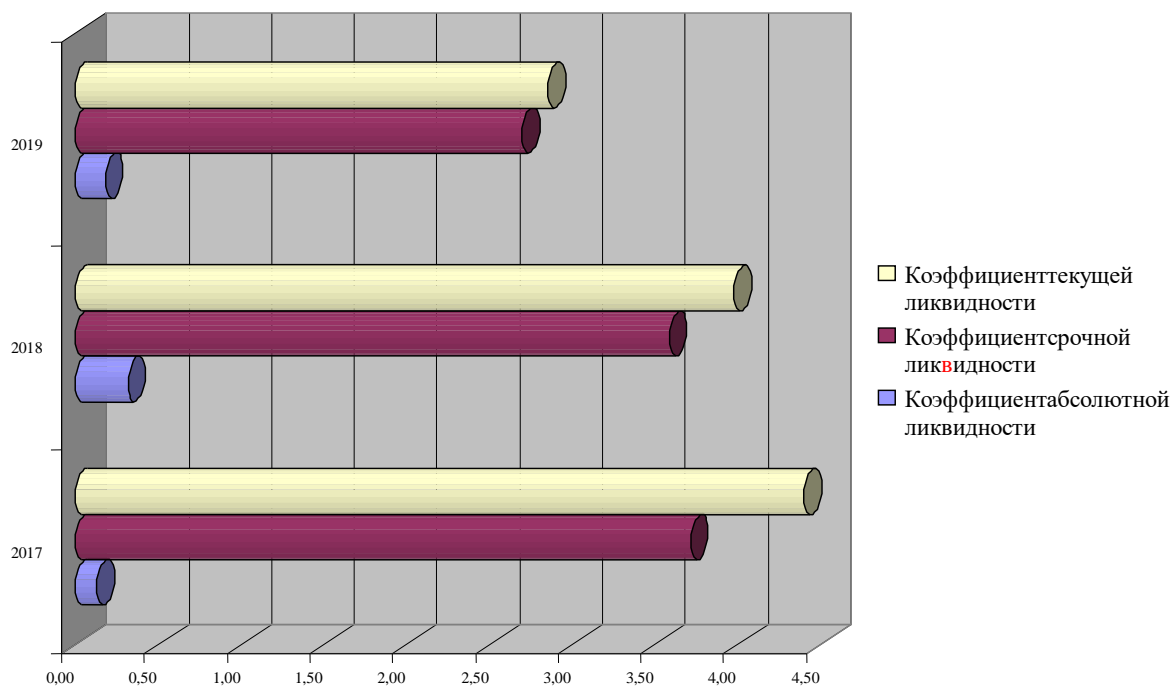


Рисунок 2.1 – Динамика показателей ликвидности

Тенденция роста коэффициента абсолютной ликвидности характеризует повышение гарантии погашения краткосрочных долгов за счет имеющейся денежной наличности. Савицкая Г.В. считает, что и при небольшом значении коэффициента абсолютной ликвидности предприятие может быть всегда платежеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам. Поэтому каких-либо общих нормативов и рекомендаций по уровню данного показателя не существует. То, что в 2017 году показатель выше норматива, говорит о нерациональном использовании средств.

Коэффициент срочной ликвидности не удовлетворяет рекомендуемому значению ни в одном из анализируемых периодов, что свидетельствует о превышении наиболее срочных и среднесрочных обязательств предприятия над наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами.

Коэффициент текущей ликвидности является основополагающим показателем для оценки финансовой состоятельности организации, достаточности имеющихся у нее оборотных средств, которые при необходимости могут быть использованы для погашения ее краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности в течение периода с 2017–2019 года выше норматива, хотя коэффициент имеет тенденцию к снижению, что говорит о том, что оборотные активы меньше краткосрочных пассивов, т. е. нет условий для устойчивой производственно – финансовой деятельности.

2.2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Под устойчивостью финансового положения понимают способность предприятия своевременно осуществлять расчетные отношения и формировать необходимые ресурсы за счет собственных и долгосрочных привлекаемых источников.

Финансовое состояние предприятия (ФСП), его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Вначале необходимо проанализировать структуру источников капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска.

Рассчитаем величину чистых активов предприятия.

Таблица 2.5 – Чистые активы предприятия

Наименование показателя	Код строки	2017	2018	2019
Внеоборотные активы	190	162 764	142 358	175 070
Оборотные актив	290	100 998	215 265	199 336
Итого активы, принимаемые к расчету (сумма 1 – 2)	300	263 762	357 623	374 406
Долгосрочные обязательства	590	277 068		
Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	610	5035	14 027	40 451
Кредиторская задолженность	620	17 856	39 941	29 234
Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма 4 – 6)	590+610 +620	299 959	53 968	69 685
Стоимость чистых активов (стр.3 – стр.7)		-36 197	303 655	304 721

По данным анализируемого предприятия, величина чистых активов в 2018 году увеличилось на 339 852 тыс. руб., а в 2019 году увеличилась на 1066 тыс. руб. Это означает, что в 2017 году предприятие не сможет выплатить все свои обязательства, в 2018 году если предприятие выплатит все свои обязательства, то у него останется собственно капитала 303 655 тыс. руб., а в 2019 году на сумму 304 721 тыс. руб. Увеличение величины чистых активов произошло за счет увеличения внеоборотных активов в 2019 году на 32 712 тыс. руб., и увеличения оборотных активов в 2018 году на 114 267 тыс. руб.

1. Коэффициент финансовой автономии (независимости).

Этот коэффициент рассчитывается как отношение величины источников собственных средств предприятия (собственного капитала) к валюте баланса.

$K_{фн} = \text{собственный капитал предприятия} / \text{величина капитала предприятия}$

$K_{авт} = \text{стр. 490 ф.№ 1} / \text{стр. 300 ф.№ 1}$

2. Коэффициент финансовой зависимости предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости предприятия (соотношение заемных и собственных средств) показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет заемных средств.

$K_{фз} = \text{заемный капитал предприятия} / \text{величина капитала предприятия}$

$K_{фин. зав.} = (\text{стр.590 ф.№ 1} + \text{стр.690 ф.№ 1}) / \text{стр.300 ф.№ 1}$

3. Коэффициент финансового риска (финансового рычага).

Коэффициент финансового риска определяется как отношение заемного и собственного капитала предприятия.

$K_{фр} = \text{заемный капитал предприятия} / \text{собственный капитал предприятия}$

$K_{фин. лев-жа} = (\text{стр.590 ф.№ 1} + \text{стр.690 ф.№ 1}) / \text{стр.490 ф.№ 1}$

4. Коэффициент маневренности.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств вложена в наиболее мобильные активы, и рассчитывается как соотношение собственных оборотных средств к общей величине капитала предприятия.

$K_{м} = \text{собственные оборотные средства предприятия} (1+2р.п. - 1р.а.) / \text{величина капитала предприятия}$

$K_{мк} = (\text{стр.490 ф.№ 1} - \text{стр.190 ф.№ 1}) / \text{стр.490 ф.№ 1}$

5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами запасов и затрат. Этот коэффициент рассчитывается как отношение величины собственных оборотных средств к величине запасов и затрат.

$K_{обс} = (\text{собственные оборотные средства} + \text{краткосрочные кредиты банков}) / \text{сумма материальных оборотных активов}$

Таблица 2.6 – Расчет и динамика показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	Значения по кварталам			Оптимум
	2017	2018	2019	
Коэффициент финансовой независимости (автономности)	-0,14	0,04	0,08	> 0,5
Коэффициент финансовой зависимости	1,14	0,96	0,92	<0,7, сниж-е
Коэффициент финансового левериджа	-8,29	25,72	11,51	<1, сниж-е
Коэффициент маневренности капитала	5,50	-9,64	-4,85	0–1,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,97	-0,60	-0,73	> 0,1

Коэффициент автономии показывает, какую долю в капитале предприятия составляют собственные, а какую заемные средства. В нашем случае предприятие не зависит от внешних источников финансирования, т. к. доля собственного капитала составляет в 2017 году -14 %, в 2018 году 4 %, а в 2019 году 8 % в общем капитале. Данный коэффициент характеризует финансовую независимость организации, а также свидетельствует о перспективах изменения финансового положения предприятия в ближайший период.

Высокий уровень коэффициента автономии отражает стабильность финансового положения организации и низкий уровень финансового риска для кредиторов.

Снижение показателя в динамике свидетельствует об увеличении с каждым годом финансовой зависимости предприятия от заемных источников финансирования и увеличение риска финансовых затруднений в будущем.

Коэффициент финансовой зависимости превышает допустимые значения. В 2017 году он составил 1,14, в 2018 году 0,96, а в 2019 году 0,92. Наблюдается тенденция его понижения с каждым годом. Это еще раз подтверждает, что предприятие зависит от внешних источников финансирования.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, насколько мобильны собственные источники средств организации с финансовой точки зрения, т. е. характеризует часть собственного капитала, используемого для финансирования текущей деятельности – вложенную в оборотные активы. Эта часть представляет собой собственный оборотный капитал. Оставшаяся часть собственного капитала финансирует внеоборотные активы, т. е. капитализирована.

Коэффициент маневренности в 2017 году составил 5,50, в 2018 году -9,64, в 2019 году -4,85. Значения не входят в рамки оптимального значения. Но в 2019 году наблюдается тенденция его снижения, что свидетельствует о том, что уменьшилась доля собственных оборотных средств, вложенных в наиболее мобильные активы. Положительным считается увеличение этого показателя в перспективе.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами характеризует степень обеспеченности собственными оборотными средствами организации, необходимыми для финансовой устойчивости. Этот коэффициент является одним из критериев для характеристики платежеспособности предприятия.

Значения не входят в оптимальное значение, следовательно предприятие не сохраняет свою платежеспособность.

Наглядно динамику показателей можно увидеть на рисунке 2.2

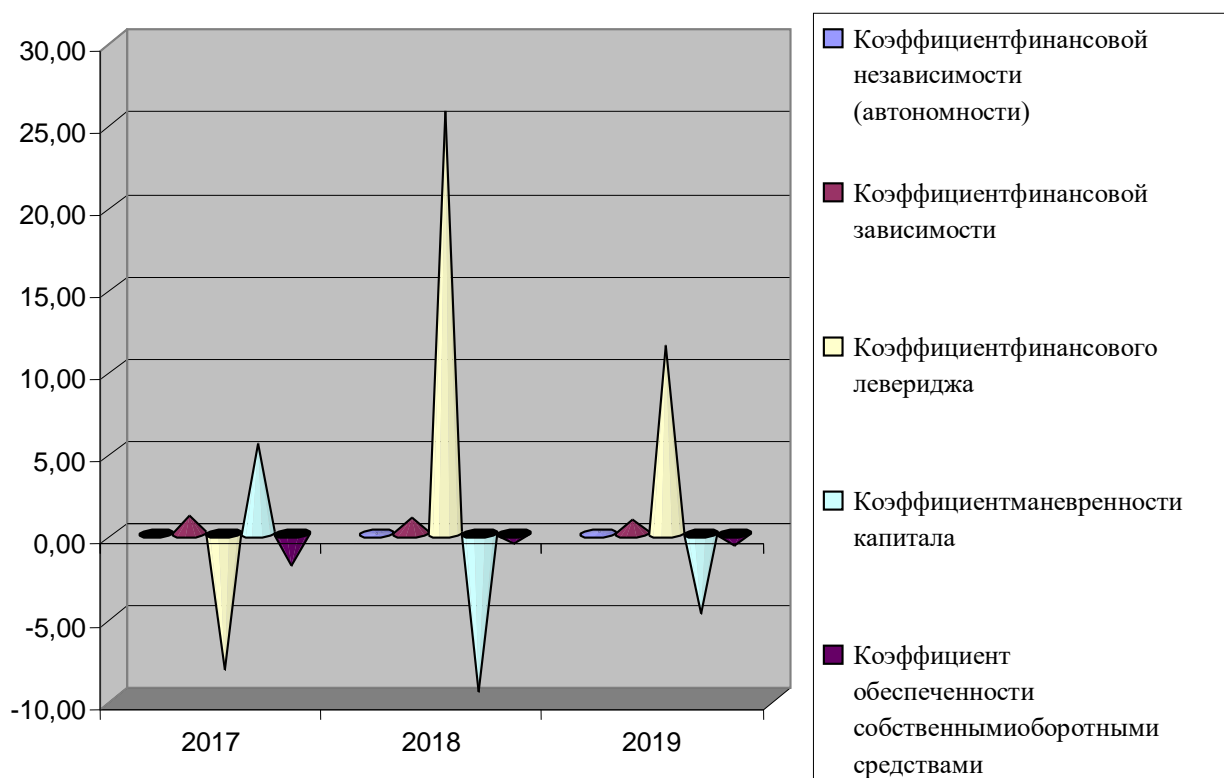


Рисунок 2.2 – Динамика анализа финансовой устойчивости

Коэффициент имущества производственного назначения отражает долю в составе активов имущества, обеспечивающего основную деятельность предприятия. Производственный потенциал предприятия отрицательный.

2.2.3 Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Для анализа показателей рентабельности составим таблицу 2.7.

Таблица 2.7– Показатели рентабельности предприятия

Показатели	Значение по годам			Отклонение, ±	
	2017	2018	2019	2017–2018	2018–2019
Выручка (нетто) от продажи товаров	420 692	630 230	620 256	209 538	-9 974
Себестоимость проданных товаров	-364 515	-532 584	-545 531	-168 069	-12 947
Прибыль от реализации	37 489	64 890	33 578	27 401	-31 312
Прибыль отчетного года	20 792	51 766	20942	30 974	-30 824

Окончание таблицы 2.7

Показатели	Значение по годам			Отклонение, ±	
	2017	2018	2019	2017–2018	2018–2019
Чистая прибыль	18 757	49 580	16 550	30 823	-33 030
Стоимость активов	263 762	357 623	374 406	93 861	16 783
Стоимость внеоборотных активов	162 764	142 358	175 070	-20 406	32 712
Собственный капитал	-36 197	13 383	29 933	49 580	16 550
Показатели рентабельности, %					
Рентабельность продаж (оборота)	8,91	10,30	5,41	1,38	-4,88
Рентабельность производства продукции	-10,28	-12,18	-6,16	-1,90	6,03
Экономическая рентабельность	7,11	13,86	4,42	6,75	-9,44
Рентабельность оборотных активов	18,57	23,03	8,30	4,46	-14,73
Рентабельность внеоборотных активов	11,52	34,83	9,45	23,30	-25,37
Рентабельность собственного капитала	-51,82	370,47	55,29	422,29	-315,18
Рентабельность заемного капитала	6,25	14,40	4,80	8,15	-9,60

$$R_{об.2017} = 337\,489 / 420\,692 = 0,802 \text{ или } 80,2\%$$

$$R_{об.2018} = 64\,890 / 630\,230 = 0,103 \text{ или } 10,3\%$$

$$R_{об.2019} = 33\,578 / 620\,256 = 0,054 \text{ или } 5,4\%$$

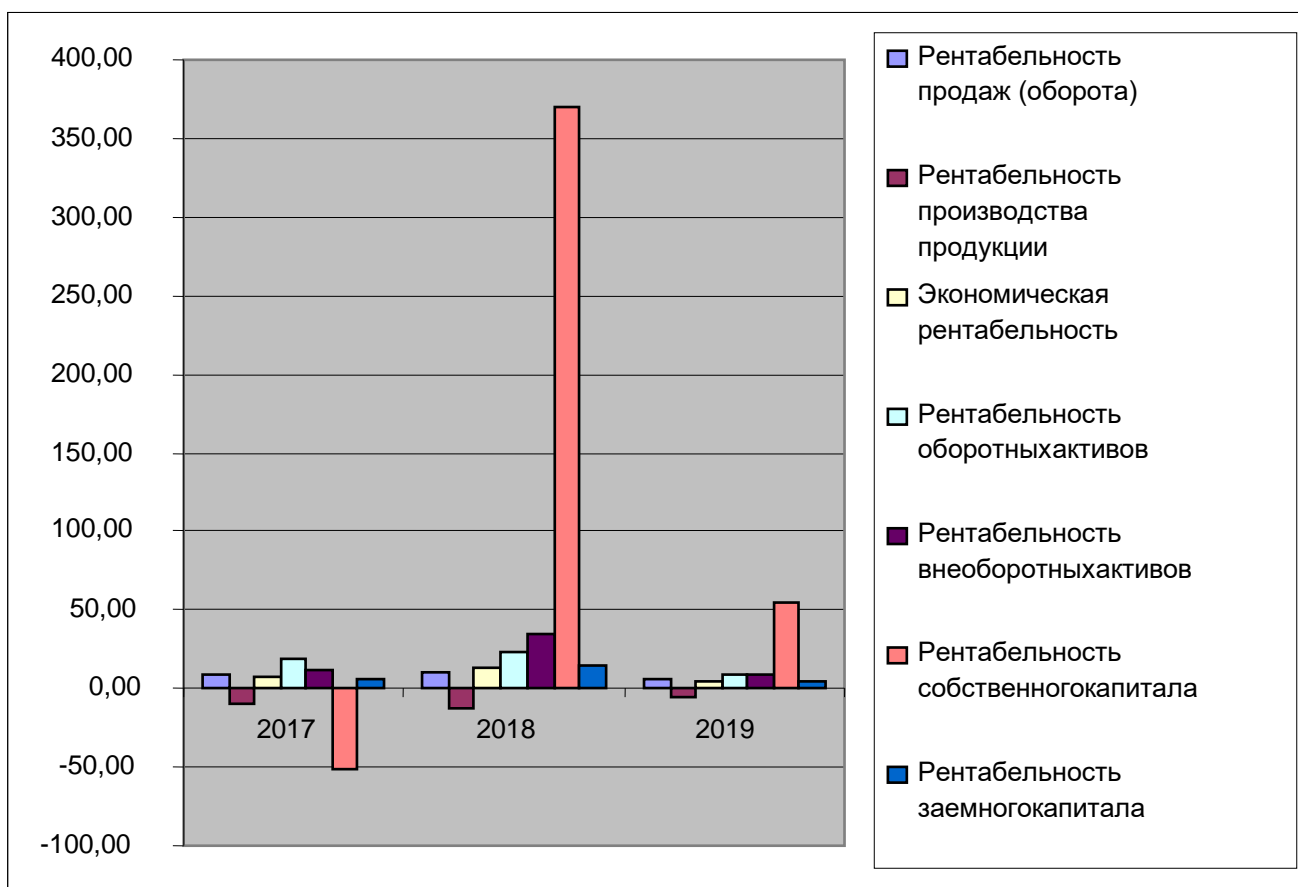


Рисунок 2.3 – Динамика рентабельности ФГУП «УКВЗ»

Показатель рентабельности продаж уменьшился в 2019 году на 4,88 % по сравнению с 2018 годом, значит предприятие стало работать менее эффективно и прибыльно.

Для увеличения рентабельности собственного капитала необходимо увеличить как чистую прибыль, так и сумму собственных средств или привлечь заемные средства на выгодных условиях, чтобы их привлечение способствовало увеличению рентабельности.

Рентабельность продаж (оборота) характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает, сколько предприятие имеет прибыли с 1 рубля продаж.

Рентабельность собственного капитала показывает, сколько чистой прибыли имеет предприятие от использования 1 рубля собственного капитала.

Рентабельность оборотных активов показывает, сколько чистой прибыли имеет предприятие от использования 1 рубля оборотных активов.

Рентабельность продукции показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

2.2.4 Анализ деловой активности

Показатели управления активами базируются на расчете и сравнении соотношений, в основе которых лежат различные статьи актива баланса.

В процессе проведения анализа целесообразно применять следующие показатели оценки использования оборотных активов: показатели оборачиваемости – продолжительность одного оборота и количество оборотов за анализируемый период (коэффициент оборачиваемости). Эти показатели характеризуют деловую активность предприятия.

Анализ и оценка деловой активности приводится на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по неформализованным критериям: широта рынка сбыта продукции, репутация предприятия, известность и надежность клиентов, пользующихся услугами предприятия, наличие долгосрочных договоров купли-продажи, имидж, торговая марка и пр.

Анализ на количественном уровне предполагает расчет ряда показателей, характеризующих деятельность предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств представляет собой длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот завершается зачислением выручки от продаж на счет организации.

Анализ оборачиваемости производится на основе следующих показателей.

1. Отдача капитала

$$O_k = \text{стр.010 ф.№ 2} / \text{стр.300 ф.№ 1}$$

2. Оборачиваемость оборотных активов

Она показывает как быстро средства, вложенные в текущую оперативную деятельность возвращаются на предприятие.

$K_{об а} = \text{выручка от продажи данного периода} / \text{стоимость текущих активов}$
данного периода (2 р.а.)

$$O_{oa} = \text{стр.010 ф.№ 2} / \text{стр.290 ф.№ 1}$$

3. Продолжительность 1 оборота в днях

$$П_{OA} = T / K_{обор.OA}$$

4. Отдача внеоборотных активов

$$O_{BA} = \text{стр. 010 ф.№ 2} / \text{стр. 190 ф.№ 1}$$

5. Оборачиваемость запасов

Этот показатель показывает скорость оборота товарно – материальных запасов предприятия.

$K_{обмз} = \text{себестоимость реализованной продукции} / \text{материальные запасы}$

$$O_{.3.} = \text{стр. 020 ф. № 2} / \text{стр. 210 ф. № 1}$$

6. Период нахождения капитала в запасах

$$ПЗ = T / OЗ$$

7. Оборачиваемость собственного капитала

Он рассчитывается как соотношение объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости собственного капитала.

$K_{об ск} = \text{выручка от продажи данного периода} / \text{стоимость собственного}$
капитала данного периода (1 р.п.)

О СК=стр.010 ф.№ 2/стр.490 ф.№ 1

8. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Данный показатель отражает, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращается в денежные средства в течении отчетного периода.

Кобдз = выручка от продажи данного периода / средняя стоимость дебиторской задолженности

$$\text{ОДЗ} = \text{стр. 010 ф.№ 2} / \text{стр. (230 + 240)ф. № 1}$$

9. Период погашения дебиторской задолженности

$$\text{ПДЗ} = \text{Т} / \text{ОДЗ},$$

10. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Он показывает, сколько предприятию требуется оборотов для оплаты выставленных счетов.

Кобкз = (стоимость реализованной продукции – запасы) / стоимость кредиторской задолженности данного периода

$$\text{ОКЗ} = \text{стр. 010 ф.№ 2} / \text{стр. (590 + 690) ф.№ 1}$$

11. Период погашения кредиторской задолженности

Период оборота кредиторской задолженности показывает, сколько в среднем дней требуется для оплаты счетов по кредиторской задолженности.

$$\text{ПКЗ} = \text{Т} / \text{ОКЗ}$$

12. Продолжительность производственного цикла

Длительность операционного цикла – это время, которое требуется предприятию для производства, продажи и получения оплаты за свою продукцию.

Длительность операционного цикла = период оборота материальных запасов + период оборота дебиторской задолженности

$$\text{ППЦ} = \text{ПЗ} + \text{ПДЗ}$$

13. Продолжительность финансового цикла

Длительность финансового цикла – это период времени, в течении которого собственные оборотные средства участвуют в обороте.

Длительность финансового цикла = период оборота материальных запасов + период оборота дебиторской задолженности – период оборота кредиторской задолженности

$$\text{ПФЦ} = \text{ППЦ} - \text{ПКЗ}$$

Чем ниже оборачиваемость, тем эффективнее работает предприятие. Следовательно, по оборачиваемости дебиторской задолженности можно следить за тем, как рассчитываются покупатели и заказчики за готовую продукцию, товары, а по оборачиваемости кредиторской задолженности можно судить, как предприятие рассчитывается с кредиторами за материалы, основные средства, заемные средства. Это привлекает инвесторов.

Сведем полученные данные в таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ показателей деловой активности предприятия

Показатели	Значение по годам			Отклонение, ±	
	2017	2018	2019	2017– 2018	2018– 2019
Отдача капитала	1,59	1,76	1,66	0,17	-0,11
Оборачиваемость оборотных активов	4,17	2,93	3,11	-1,24	0,18
Продолжительность одного оборота в днях	87,63	124,67	117,30	37,04	-7,37
Отдача внеоборотных активов	2,58	4,43	3,54	1,84	-0,88
Оборачиваемость запасов	-7,68	-8,73	-9,04	-1,05	-0,31
Период нахождения капитала в запасах	-47,53	-41,82	-40,37	5,71	1,45
Оборачиваемость собственного капитала	-11,62	47,09	20,72	58,71	-26,37
Оборачиваемость дебиторской задолженности	8,68	4,71	4,96	-3,97	0,25
Период погашения дебиторской задолженности	42,06	77,52	73,56	35,47	-3,96
Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,40	1,83	1,80	0,43	-0,03
Период погашения кредиторской задолженности	260,25	199,37	202,71	-60,88	3,34
Продолжительность производственного цикла	-5,47	35,70	33,19	41,18	-2,51
Продолжительность финансового цикла	-265,72	-163,66	-169,52	102,06	-5,86

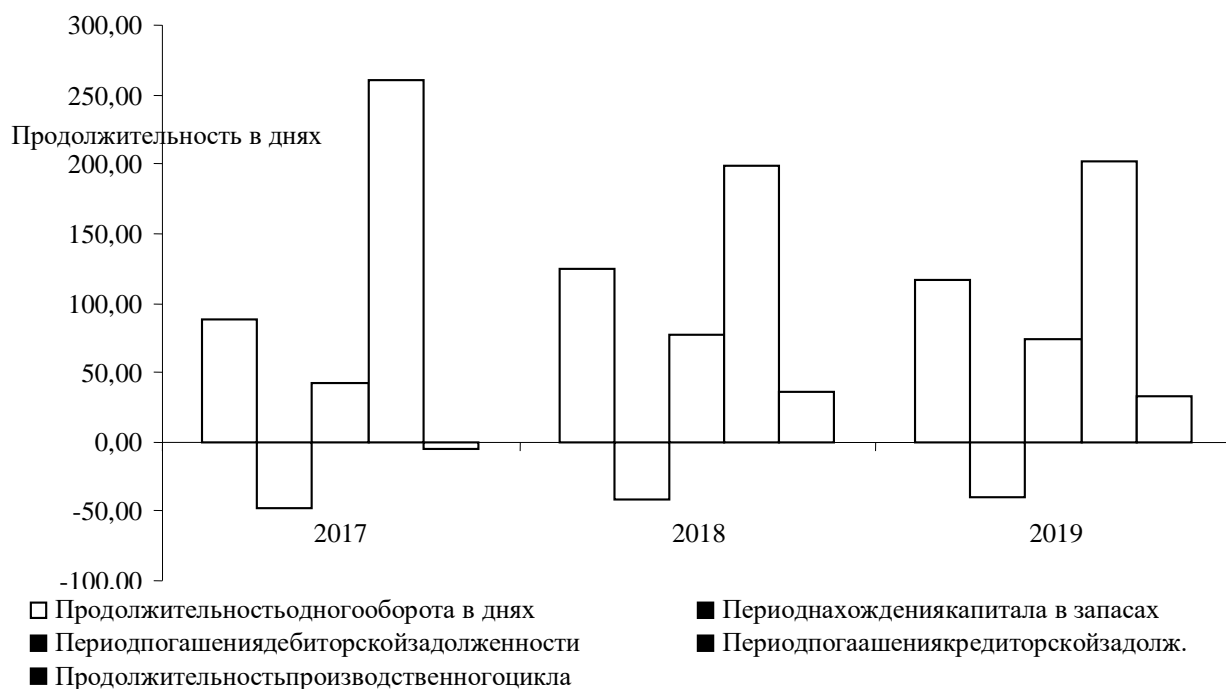
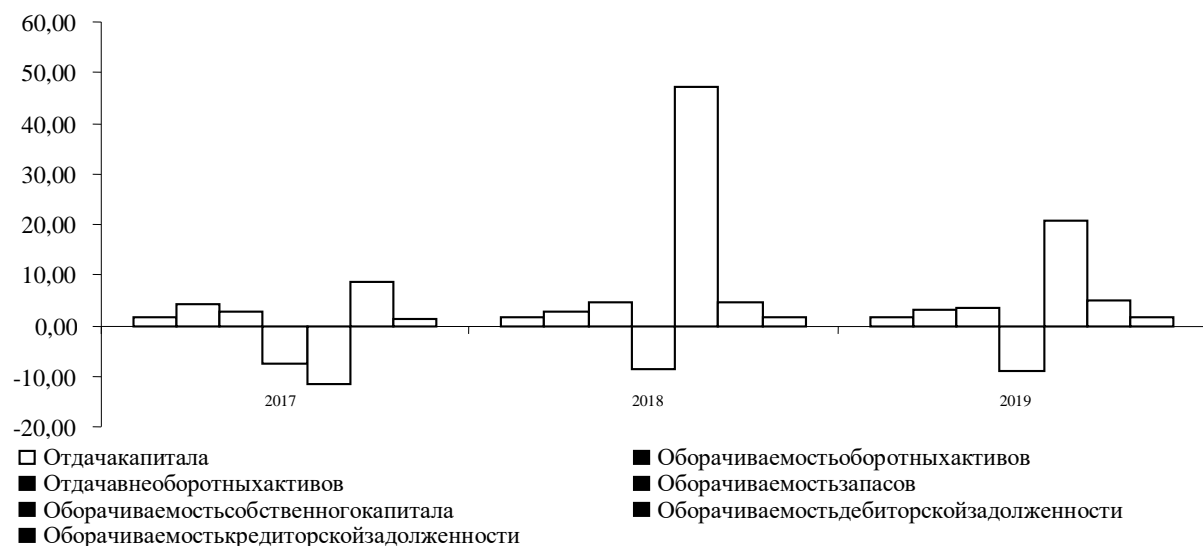


Рисунок 2.4 – Динамика изменения показателей деловой активности предприятия

2.2.5 Анализ прибыли предприятия

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности в условиях рыночной экономики оценивается ее результативностью. Конечным финансовым результатом деятельности любого предприятия, комплексно характеризующим эффективность его работы, является прибыль.

В условиях рыночной экономики прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной деятельности предприятия, создает

финансовую основу для ее расширения, удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива.

Налог на прибыль становится одним из основных источников формирования бюджетов всех уровней. Количественно масса полученной предприятием в течение отчетного года прибыли выражается в изменении его собственного капитала за данный период.

Сумма прибыли, получаемой предприятием, обусловлена объемом продаж продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем затрат и инфляционными процессами, в той или иной степени присущими экономике любой страны.

Способность предприятия обеспечить неуклонный рост прибыли и, следовательно, собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Таблица 2.9 – Анализ прибыли предприятия

Показатели	Значение по годам			Отклонение, ±	
	2017	2018	2019	2017– 2018	2018– 2019
Нетто - выручка от реализации	420 692	630 230	620 256	209 538	-9 974
Себестоимость реализованной продукции	-364 515	-532 584	-545 531	-168 069	-12 947
Прибыль от продаж	37 489	64 890	33 578	27 401	-31 312
Прочие операционные доходы	6 934	3 166	12 749	-3 768	9 583
Прочие операционные расходы	-11 620	-7 341	-15 537	4 279	-8 196
Прибыль до налогообложения	20 792	51 766	20 942	30 974	-30 824
Налог на прибыль	-2 035	-2 186	-4 392	-151	-2 206
Чистая прибыль	18 757	49 580	16 550	30 823	-33 030

Исходя из анализа структуры прибыли предприятия можно сделать следующие выводы.

1. В 2018 году выручка (нетто) от продаж продукции и оказания услуг увеличилась на 209 538 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 9 974 тыс. руб., что, скорее всего, является результатом увеличения объема производства.

2. себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг в 2018 году уменьшилась на 168 069 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 12 947 тыс. руб.

Между уровнем себестоимости и прибыли существует обратная зависимость, то есть чем ниже себестоимость проданной продукции, тем выше полученная предприятием прибыль и наоборот.

3. Прибыль от продаж в 2018 году увеличилась на 27 401 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 31 312 тыс. руб.

4. Величина полученной предприятием прибыли во многом зависит от результатов деятельности, не связанных с основной деятельностью предприятия, и реализацией продукции. В настоящее время в составе бухгалтерской отчетности можно выделить две основные группы финансовых результатов от прочей деятельности предприятия: 1) операционные доходы (расходы) и 2) внереализационные доходы (расходы).

В состав операционных доходов включаются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления от участия в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

К операционным расходам относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы от участия в уставных капиталах других организаций;
- расходы от продажи, выбытия и прочего списания основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, кроме иностранной валюты, товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности).

В 2019 году величина операционных доходов повысилась на 9583 тыс. руб., а величина операционных расходов в 2019 году уменьшилась на 8196 тыс. руб., прибыль до налогообложения в 2018 году увеличилась на 30 974 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 3824 тыс. руб., чистая прибыль в 2018 году увеличилась на 30 823 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 33 030 тыс. руб.

Этот факт говорит об ухудшении финансового состояния предприятия в 2019 году, об его неэффективной работе.

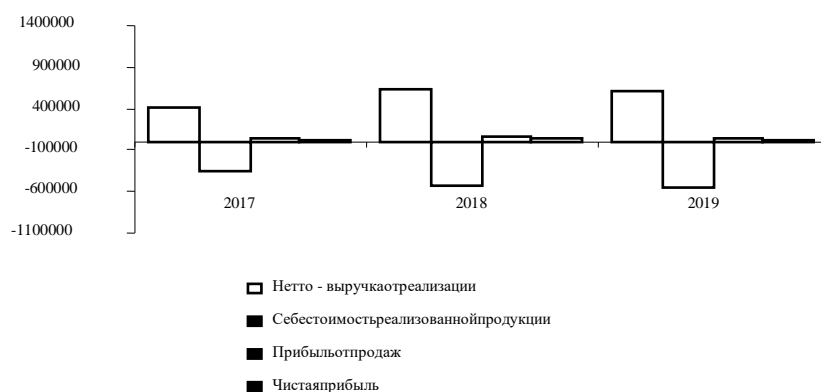


Рисунок 3.5 – Динамика показателей прибыли предприятия

2.3 Экономический анализ предприятия

2.3.1 Анализ состояния основных средств

Анализ движения основных средств проводится на основе следующих показателей: коэффициентов поступления (ввода) основных средств, выбытия, ликвидности, расширения. Для характеристики технического состояния основных средств рассчитываются коэффициенты годности, износа, замены.

Данные необходимые для расчета представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Данные для расчета анализа состояния основных средств

Показатель	2017	Поступило	Выбыло	2018	Поступило	Выбыло	2019
Стоимость ОС	243 052	14 957		258 009	7224		265 233
Амортизация	67 769			95 269			124 329

Для анализа движения основных средств рассчитаем названные выше показатели:

Коэффициент поступления (ввода) $K_{вв}$

$$K_{вв17/18} = 14\,957 / 258\,009 = 0,0579 \text{ или } 5,79 \%,$$

$$K_{вв18/19} = 7224 / 265\,233 = 0,0272 \text{ или } 2,72 \%;$$

В 2019 году доля поступивших основных средств составила 27,23 %, а в 2018 году – 5,79 %.

Для анализа составления основных средств рассчитаем следующие показатели:

а) коэффициент износа $K_{изн}$:

$$K_{изн2017} = 67\,769 / 243\,052 = 0,2788 \text{ или } 27,88 \%,$$

$$K_{изн2018} = 95\,269 / 258\,009 = 0,3692 \text{ или } 36,92 \%,$$

$$K_{изн2019} = 124\,329 / 265\,233 = 0,4688 \text{ или } 46,88 \%;$$

б) коэффициент годности $K_{год}$:

$$K_{год2017} = 1 - 0,2788 = 0,7212 \text{ или } 72,12 \%,$$

$$K_{год2018} = 1 - 0,3692 = 0,6308 \text{ или } 63,08 \%,$$

$$K_{год2019} = 1 - 0,4688 = 0,5312 \text{ или } 53,12 \%.$$

Сведем рассчитанные показатели основных средств в таблицу 2.11.

Таблица 2.11– Свод показателей основных средств

Показатели	Отклонение, %	
	2017 к 2018	2018 к 2019
Коэффициент поступления	5,79	2,72
Коэффициент выбытия	0	0
Коэффициент замены	0	0

Сведем рассчитанные показатели состояния основных средств таблицу 2.12.

Таблица 2.12–Свод показателей состояния основных средств

Показатели	Значения в %		
	2017	2018	2019
Коэффициент износа	27,88	36,92	46,88
Коэффициент годности	72,12	63,08	53,12

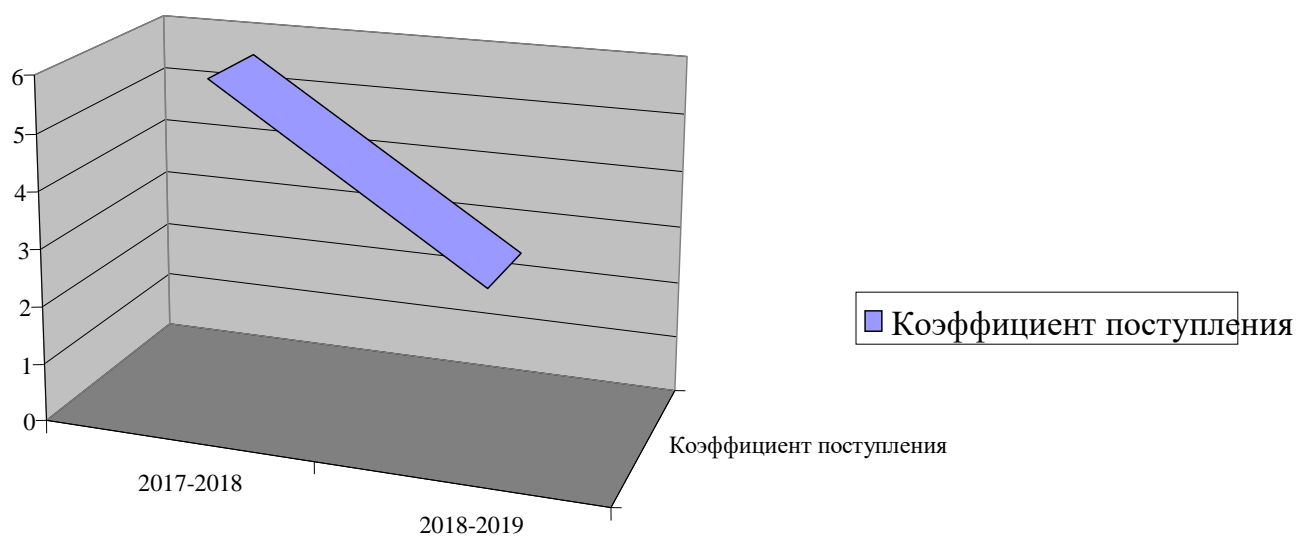


Рисунок 2.6 – Динамика состояния основных средств

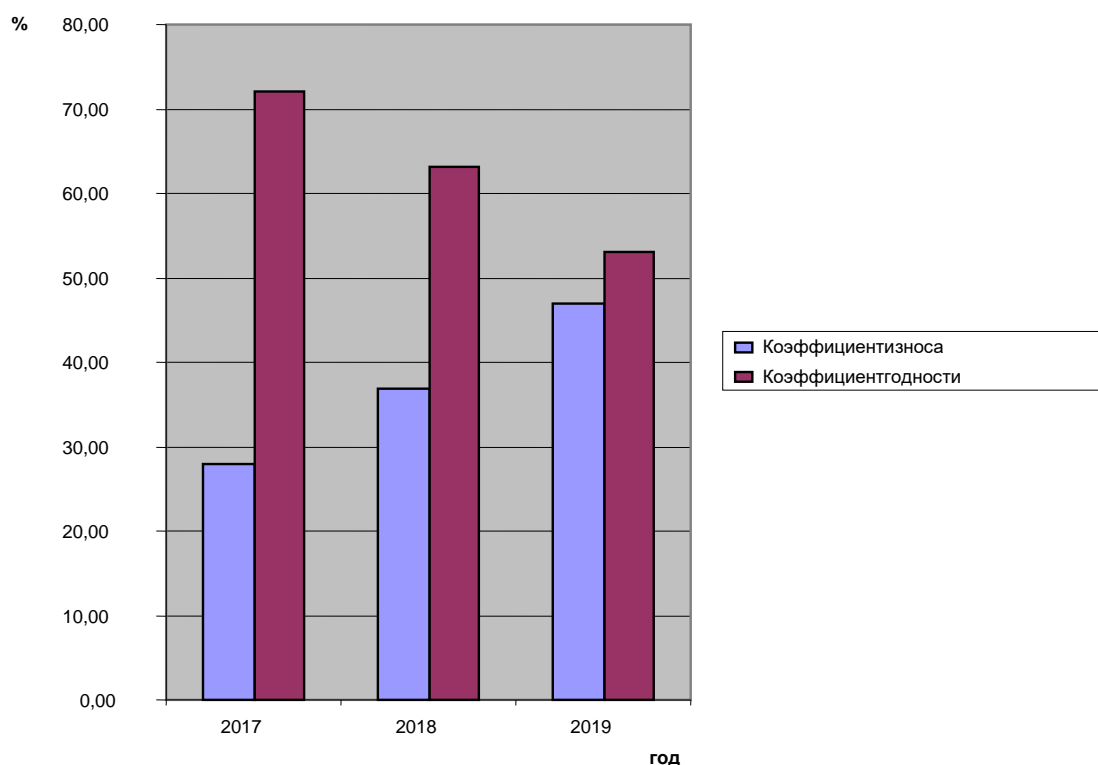


Рисунок 2.7 – Динамика состояния основных средств

2.3.2 Анализ объема и структуры реализованной продукции

Объем реализованной продукции является основным результирующим показателем деятельности предприятия. От величины объема реализации зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости и рентабельности. По этому показателю судят о значимости организации на рынке. Выполнение плана по объему реализации зависит от степени обеспеченности его товарно-сырьевыми ресурсами.

Для изучения этого показателя составим таблицу.

Таблица 2.13 – Анализ реализованной продукции

Показатели	Значения			Отклонения, тыс. руб		Отклонения, %	
	2017	2018	2019	2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Выручка от реализации продукции	420 692	630 230	620 256	209 538	-9 974	149,81	98,42
Себестоимость реализованной продукции	364 515	532 584	545 531	168 069	12 947	146,11	102,43
Прибыль от реализованной продукции	37 489	64 890	33 578	27 401	-31 312	173,09	51,74
Рентабельность реализованной продукции, %	8,91	10,30	5,41	1,39	-4,89	115,60	52,52

На основании полученных расчетов, можно сделать выводы. За анализируемый период план реализации продукции не был выполнен. Понижение выручки от продажи на 1,58 % к концу анализируемого периода и себестоимости проданных товаров на 2,43 %.

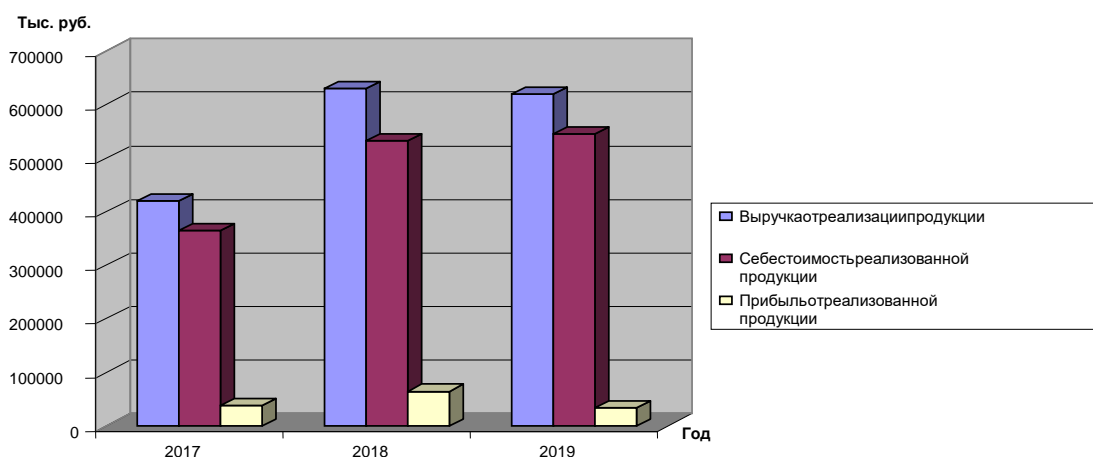


Рисунок 2.8 – Динамика анализа реализованной продукции

2.3.3 Анализ расходов по статьям и элементам расходов

Анализ начинается с оценки структурных сдвигов в составе затрат. По его результатам выявляются статьи, являющиеся объектом наиболее пристального внимания управленцев и предпринимателей и оказывающие наибольшее влияние на совокупное отклонение расходов от сметы или в динамике.

Таблица 2.14 – Анализ расходов

Статьи	2017	Уд.вес, %	2018	Уд.вес, %	2019	Уд.вес, %	Отклонение, %	
							2018 к 2017	2019 к 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Материальные затраты	803 966	46,08	864 480	46,03	922 800	45,31	-0,05	-0,09
Затраты на оплату труда	700 560	40,17	751 902	40,03	825 000	40,51	-0,14	0,48
Отклонения на социальные нужды	196 157	11,25	210 533	11,20	231 000	11,34	-0,05	0,14
Амортизация	25 932	1,49	27 500	1,46	29 060	1,43	0,03	-0,03
Прочие затраты	17 600	1,01	23 951	1,28	28 741	1,41	0,27	0,13
Итого	1 744 618	100	1 878 006	100	2 036 601	100	0,06	0,63

В 2019 году по сравнению с 2017 годом расходы предприятия возросли 291,98 тыс. руб. или на 16,7 %. В составе всех затрат произошли некоторые

изменения. Так в 2019 году снизились материальные затраты по сравнению с предыдущим на 0,09 %, также амортизация на 0,03 %. Остальные элементы затрат увеличились по сравнению с 2018 годом.

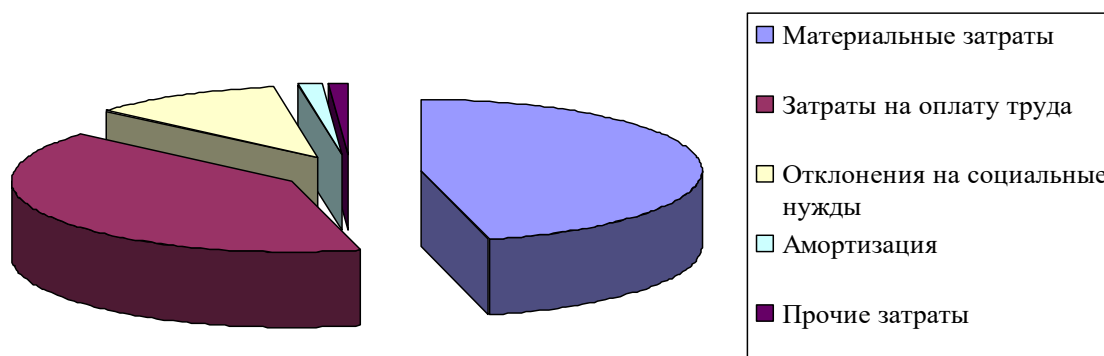


Рисунок 2.8 – Динамика анализа расходов за 2017 год

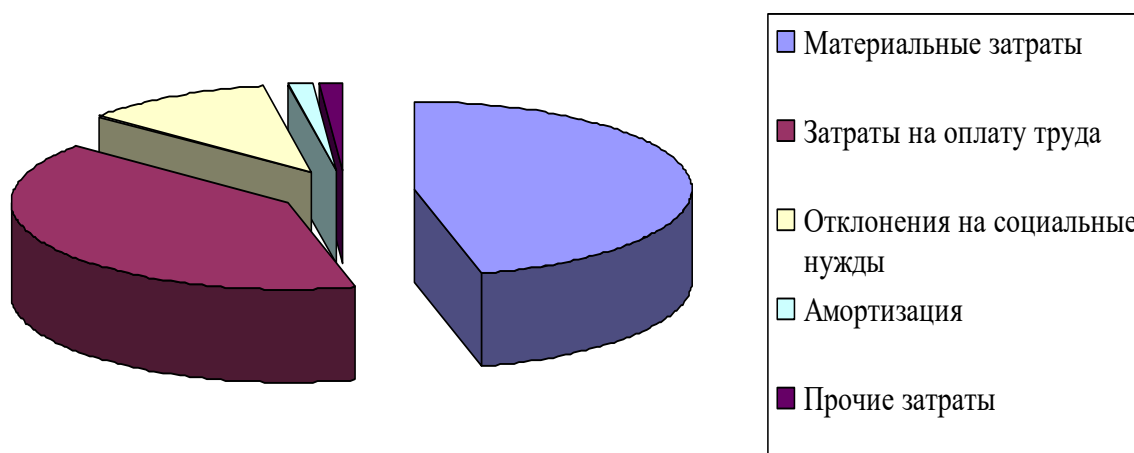


Рисунок 2.9 – Динамика анализа расходов за 2018 год

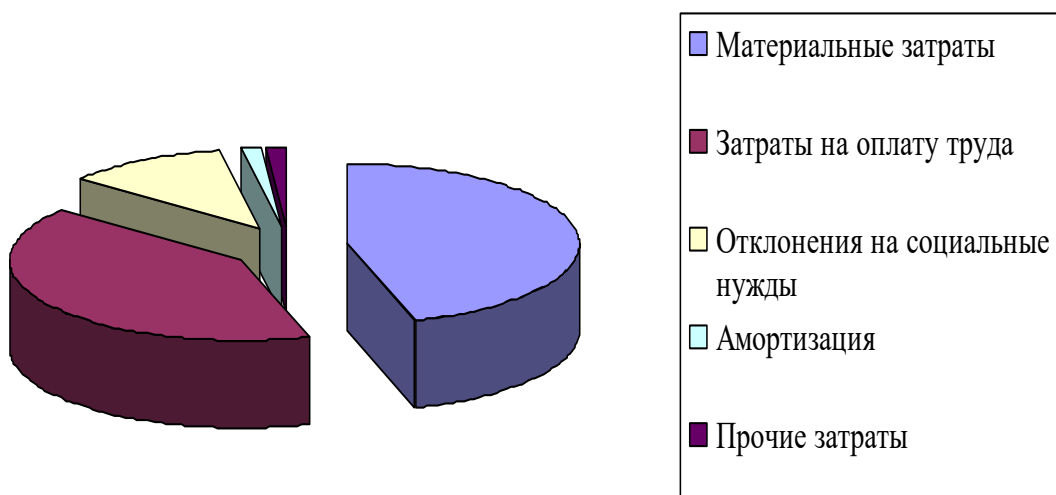


Рисунок 2.10 – Динамика анализа расходов за 2019 год

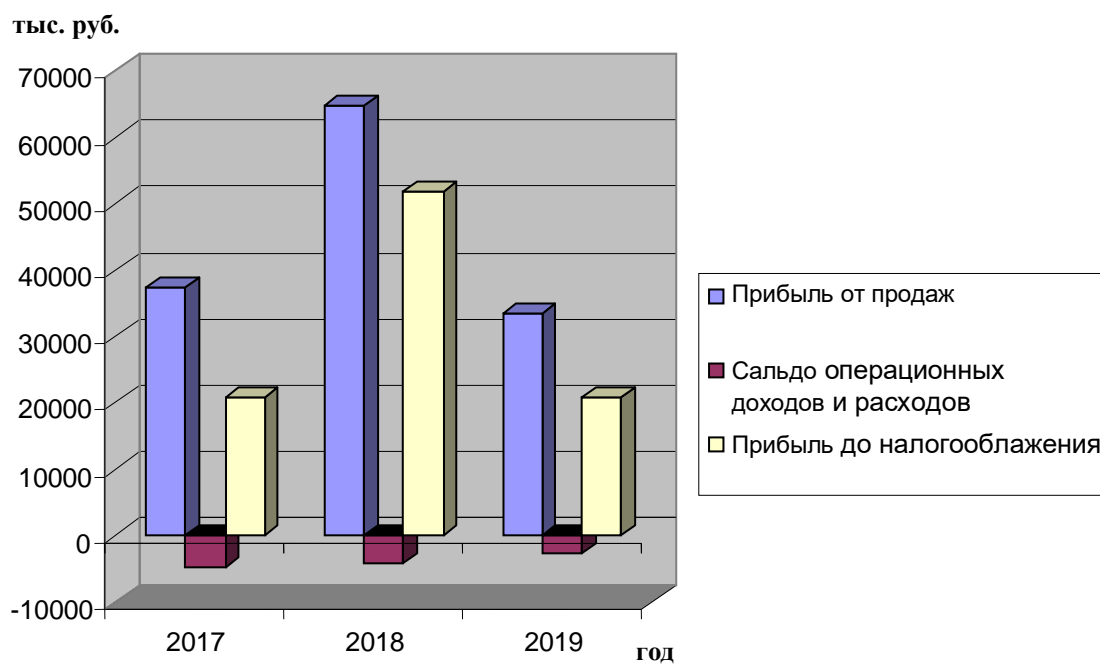


Рисунок 2.11 – Динамика финансовых результатов предприятия

2.3.4 Анализ состава финансовых результатов в динамике

Анализ формирования финансовых результатов до налогообложения по составу доходов в динамике может быть проведен как для целей управления активами на самом предприятии, так и внешними пользователями информации.

Представим анализ состава прибыли в динамике на рисунке: анализ финансовых результатов.

В этой работе рассмотрено предприятие ФГУП «УКВЗ», проведён его анализ.

Проведённый анализ показал, что это предприятие хотя и мало, но платёжеспособно, обладает средней финансовой устойчивостью, является очень привлекательным для кредиторов. Оно имеет очень большую часть собственных средств, хотя имеет кредиты.

На основе проведённого анализа финансово-хозяйственной деятельности, ФГУП «УКВЗ» можно считать стабильным предприятием, но в ходе анализа были выявлены как положительные тенденции развития организации, так и некоторые минусы:

- 1) тенденция увеличения доли краткосрочных обязательств в общей сумме заёмного капитала, что может привести к нестабильному финансовому состоянию предприятия, если эта доля превысит долю собственного капитала предприятия;
- 2) значительные изменения в структуре оборотных активов по причине плохо отлаженного процесса производства и сбыта продукции, что в свою очередь может привести к нестабильной работе данного предприятия;
- 3) резкое увеличение дебиторской задолженности, что говорит о неосмотрительной кредитной политике предприятия;
- 4) незначительное снижение величины запаса финансовой прочности говорит о понижении показателей резервного капитала;
- 5) снижение прибыли от предоставления услуг по причине снижения показателей рентабельности за анализируемый период;
- 6) снизилось обновление основных средств, что может говорить о повышении расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, повышении простоев оборудования, снижение производительности труда;
- 7) прибыль от продаж так же снизилась, что свидетельствует о понижении конкурентоспособности организации и его продукции.

В связи с этим предлагается провести следующие меры по финансовому оздоровлению.

1. Увеличить объем выручки за счет роста производства продукции с использованием нового более усовершенствованного оборудования. Внедрение нового оборудования, принятие мер по организации и мотивации труда и другие мероприятия повысят производительность труда. Следовательно выручка будет равна произведению численности ППП и производительности труда.

2. Снизить себестоимость за счет уменьшения брака продукции и более рационального использования сырья и материалов.

3. Увеличить производительность труда рабочих за счет мероприятий, направленных на повышение организации труда, следовательно будет происходить и увеличение выпуска продукции, а затем и увеличение выручку.

4. Организовать постоянный сбыт продукции путем маркетинговых исследований (изучить конкурентов, потребности покупателей, увеличить ассортимент продукции, направить средства на рекламу и т. д.

5. Взять на работу более грамотных работников с высокой квалификацией, которые будут помогать другим работникам, имеющим меньше опыта, повышая при этом производительность продукции и понижая трудоемкость. Закрепить наставников за менее опытными работниками.

6. Организовать работу по ремонту основных средств.

7. Выпуск новых акций и облигаций.

8. Уменьшение или полный отказ от выплаты дивидендов по акциям.

9. Привлечение кредитов под прибыльные проценты.

10. Уменьшение дефицита собственного капитала за счет ускорения его оборачиваемости путем сокращения сроков строительства, сверхнормативных запасов, НЗП.

11. Сокращение расходов на перевозку и доставку собственной продукции и приобретаемых товаров.

12. Отказ от некоторых видов вспомогательного производства и переход к услугам специализированных организаций.

13. Анализ используемой прибыли.

14. Поиск внутренних резервов.

15. Маркетинговый анализ.

Выводы по разделу 2.

Представленный анализ показывает, что экономическая ситуация на предприятии складывается не самым лучшим образом. Предприятию необходимо пересмотрение управленческих решений. В 3 главе работы представлен проект, который может положительно сказаться на сложившейся ситуации на предприятии.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗА СЧЕТ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 Анализ технологичности исходной конструкции

Сборочная единица «Тележка» предназначена для бескрановой перегрузки изделия, которое перекачивается по рельсовым путям с одного агрегата на другой. Для стабилизации изделия относительно рельсовых путей сборочная единица «Тележка» оборудована прихватом, расположенным в нижней части тележки.

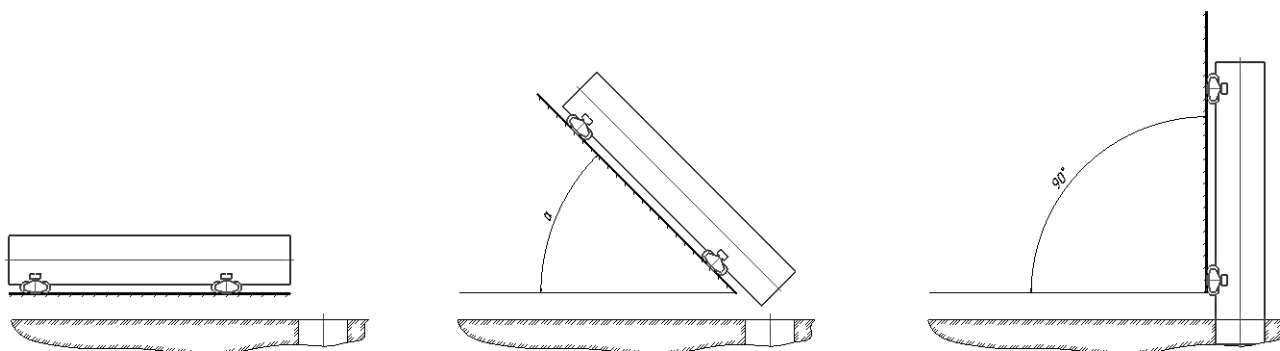


Рисунок 3.1 – Схема бескрановой перегрузки

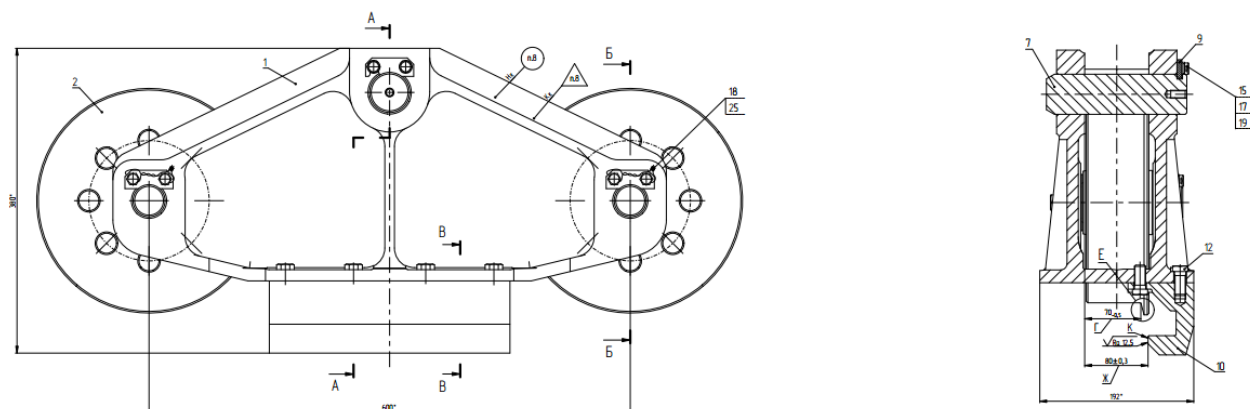


Рисунок 3.2 – Сборочная единица «Тележка»

Корпус тележки предназначен для восприятия вертикальных, осевых и поперечных нагрузок при транспортировке, загрузке и перегрузке изделия.

Тележка оснащена стальными колесами. В ступицах колес установлены бронзовые втулки в качестве подшипника скольжения. Бронзовые втулки совместно с прокладками обеспечивают регулировку горизонтального положения колес относительно боковин тележки.

В нижней части корпуса тележки установлен прихват, удерживающий изделие при транспортировке от вертикальных и горизонтальных перемещений и ориентирующий изделие относительно рельсового пути при его загрузке.

В процессе анализа конструкции сборочной единицы «Тележка» были выявлены следующие проблемы:

- корпус тележки нетехнологичен, вследствие чего тележка имеет высокую себестоимость;
- прихват, ориентирующий изделие относительно рельсового пути, снижает надежность конструкции тележки.

Технологичность конструкции детали напрямую влияет на производительность труда, затраты времени на технологическую подготовку производства, изготовление, техническое обслуживание и ремонт изделия. От всего вышеперечисленного зависит себестоимость производства изделия. Поэтому для конструктора очень важно увеличивать технологичность конструкции разрабатываемой детали.

При качественной оценке технологичности детали анализируются следующие показатели:

- конструкция должна быть стандартной или состоять из стандартных и унифицированных элементов;
- для изготовления детали должны использоваться стандартные или унифицированные заготовки;
- точность размеров и шероховатость поверхностей должны быть оптимальными, обоснованными конструктивно и экономически;
- точность и шероховатость поверхностей должны обеспечивать требуемую точность установки, обработки и контроля;
- заготовку следует получать рациональным способом, т. е. с учетом объема выпуска и типа производства;
- должны обеспечиваться доступ к обрабатываемым поверхностям и возможность одновременной обработки нескольких заготовок;
- сопряжения поверхностей деталей различных квалитетов и шероховатости должны соответствовать методам и средствам обработки;
- конструкция детали должна обеспечивать возможность применения групповых, типовых и стандартных технологических процессов.

Чертеж сборочной единицы «Корпус» представлен на рисунке 3.3.

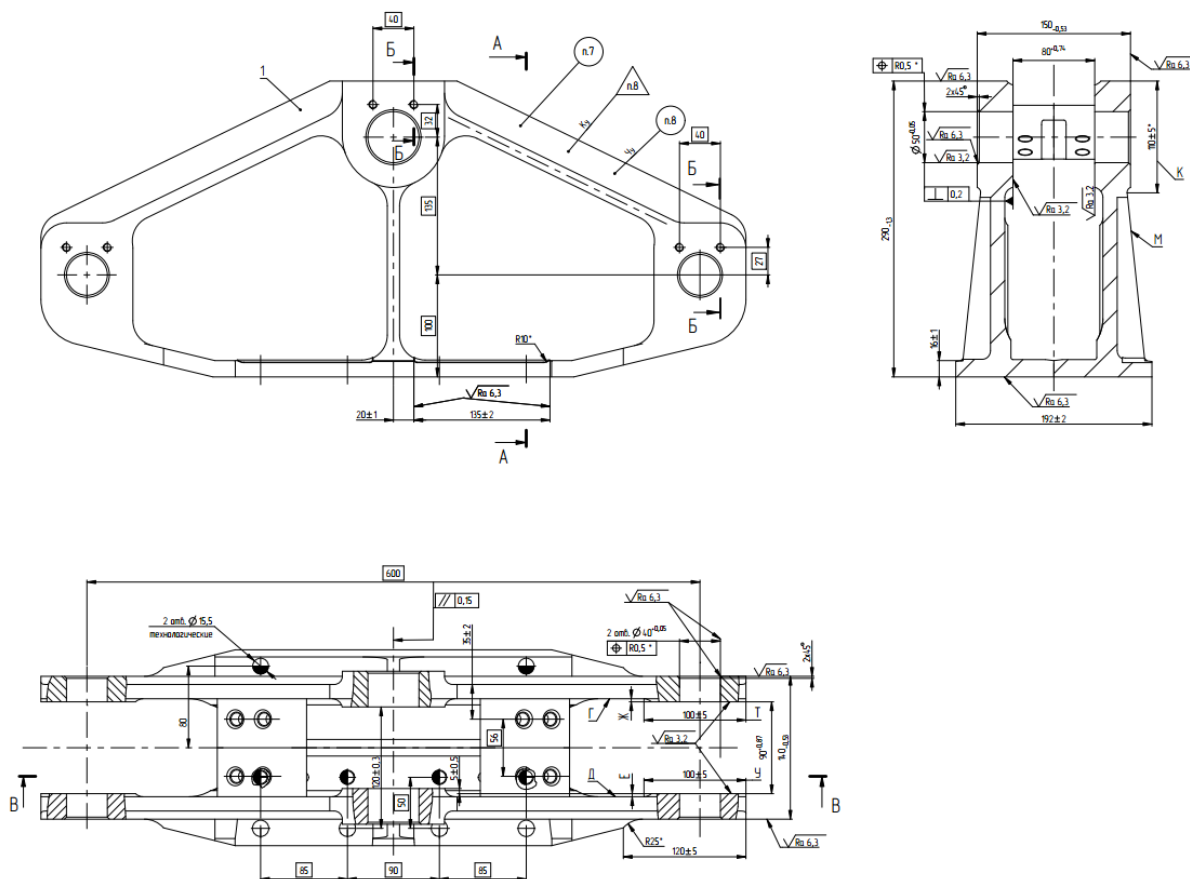


Рисунок 3.3 – Чертеж сборочной единицы «Корпус»

Проведем анализ технологичности сборочной единицы «Корпус» по приведенным выше параметрам:

- конструкция детали в составе своем имеет нестандартные элементы;
- для изготовления детали используется заготовка, выполненная методом штамповки, с большим количеством сложных нестандартных и неунифицированных поверхностей;
- с учетом объема выпуска и типа производства, метод получения заготовки нецелесообразен, т. к. несет большие экономические затраты на заготовительное производство.

Исходя из всего вышесказанного, следует вывод, что деталь «Корпус» нетехнологична.

В результате модернизации сборочной единицы «Корпус» штампованная заготовка была заменена на несколько заготовок листового проката по ГОСТ 7350–77, которые после дальнейшей механической обработки свариваются между собой в единую конструкцию. Тем самым обеспечивается рациональность метода получения заготовок для производства сборочной единицы «Корпус», учитывая объем выпуска и характер производства данной конструкции, и возможность применения групповых, типовых и стандартных технологических процессов при изготовлении конструкции. Снизилось количество нестандартных и неунифицированных элементов.

3.2 Экономическое обоснование снижения стоимости изделия за счет изменения технологии

Целью выполнения экономического расчёта является установление целесообразности затрат на модернизацию конструкции сборочной единицы «Корпус». Для этого необходимо сравнить первоначальную себестоимость изготовления корпуса со стоимостью изготовления корпуса после модернизации. Себестоимость изготовления одной крышки складывается из стоимости:

- материалы;
- электроэнергия;
- амортизация покупного оборудования;
- заработная плата рабочих с учётом страховых взносов;
- накладные расходы.

Себестоимость изготовления находится по формуле

$$M = \mathcal{E} + A + Z_{от} + СВ + НР \quad (3.1)$$

- где
- M – затраты на материалы, руб;
 - \mathcal{E} – затраты на электроэнергию, руб;
 - A – амортизация покупного оборудования, руб;
 - $Z_{от}$ – заработная плата, руб;
 - $СВ$ – страховые взносы, руб;
 - $НР$ – сумма накладных расходов, руб.

Затраты на материалы M определяются как сумма затрат на приобретение материалов для изготовления сборочной единицы «Корпус»

$$M = \sum m \quad (3.2)$$

На различных стадиях изготовления корпуса будет использоваться такое оборудование как установка для гидроабразивной резки, отрезной станок, токарный станок с ПУ, фрезерный станок с ПУ и сварочный инвертор. Так как данная выпускная квалификационная работа не предполагает под собой проектирование технологических процессов, точно подсчитать потребляемую энергию на каждой операции невозможно.

Поэтому, исходя из стоимости изготовления сборочной единицы «Корпус» до модернизации, предполагаем, что на нарезку и обработку заготовок, сварку комплектующих, а также завершающую обработку на фрезерном станке с ПУ затраты на электроэнергию при тарифной ставке 3,25 руб. за кВт·ч составят 22 750 рублей.

Амортизация покупного оборудования в случае изготовления сборочной единицы «Корпус» не учитывается, т. к. покупка нового оборудования не предполагается.

Расчёт заработной платы рабочих складывается из учёта тарифной ставки на выполнение возлагаемой на них работы и, соответственно, объеме проделанной им работы. Но, т. к. данная выпускная квалификационная работа не предполагает под собой проектирование технологического процесса, то точно рассчитать

проделанную им работу невозможно, именно поэтому, расчёт оплаты труда будем вести с учётом назначенной ставки.

Затраты на материалы М для изготовления сборочной единицы «Корпус» найдём по формуле (3.2), предварительно определив основные элементы. Сведём данные в таблицу 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на материалы основных узлов

Наименование материала	Количество	Цена за единицу без НДС, руб.	Стоимость, руб.
Сталь 12Х21Н5Т Лист 24х650х90 ГОСТ 7350–77	0,110 т	255 000	28 050
Сталь 12Х21Н5Т Круг 95 ГОСТ 2590–2006	0,005 т	295 000	1 475
Сталь 12Х21Н5Т Круг 75 ГОСТ 2590–2006	0,004 т	204 900	819,6
Итого			30 344,6

Итоговая стоимость материалов 30 344,6 рублей. Также стоит учесть возврат отходов производства в виде стружки и лома. Стоимость лома материала сведём в таблицу 3.2.

Таблица 3.2 – Стоимость лома материалов

Наименование материала	Цена лома за 1 кг, руб.	Масса лома, кг	Стоимость
Сталь 12Х21Н5Т	65	71,856	4 670,64
Итого			4 670,64

С учетом возврата денег в виде стоимости лома, итоговая стоимость материала будет находится по формуле

$$M = C_{\text{мат}} - C_{\text{лом}} \quad (3.3)$$

где $C_{\text{мат}}$ – стоимость материалов, руб;

$C_{\text{лом}}$ – стоимость лома, руб.

Итоговая стоимость материалов составит

$$M = 30\,344,6 - 4\,670,64 = 25\,673,96 \text{ руб.}$$

Проведём расчёт заработной платы, а также социальных взносов исходя из того, что при производстве сборочной единицы «Корпус» будут учувствовать оператор установки для гидроабразивной резки, речки холодного металла на отрезном станке, оператор токарного станка с ПУ, оператор фрезерного станка с ПУ, электросварщик ручной сварки. В данном расчёте не учитываются должности мастера участка, бухгалтера, управленческого персонала, а также конструкторов и технологов, т. к. данные затраты нивелируются накладными расходами. Затраты на оплату труда сведём в таблицу 3.3.

Таблица 3.3 – Затраты на оплату труда

Должность	Ставка	Оклад, руб	Сумма с 30 % премией, руб	С учётом уральского коэффициента (1,15), руб
Оператор установки для гидроабразивной резки	0,2	10 000	13 000	14 950
Резчик холодного металла на отрезном станке	0,1	3500	4550	5232,5
Оператор токарного станка с ПУ	0,2	10 000	13 000	14 950
Оператор фрезерного станка с ПУ	0,25	12 500	16 250	18 687,5
Сварщик	0,3	19 500	25 350	29 152
Итого				82 972

Затраты на оплату труда работников в месяц составит 82 972 рубля. Так как годовая партия корпусов составит не более 20 штук в год, подсчитаем затраты на оплату труда работников при производстве одного корпуса.

Затраты на оплату труда работников при производстве одного корпуса составят 49 783,2 рубля. Рассчитаем отчисления в фонд пенсионного страхования (22 %), фонд обязательного медицинского страхования (5,1 %) и фонд социального страхования (2,9 %) сопоставимо зарплате при производстве одного корпуса по следующей формуле

$$СВ=Зп\cdot 0,3 \quad (3.4)$$

$$СВ=49\,783,2\cdot 0,3=14\,934,96 \text{ руб.}$$

Не связанные напрямую с основными производственными тратами, накладные расходы закладываются в себестоимость конечного продукта, увеличивая издержки его производства пропорционально сумме прямых затрат. Накладные расходы включают в себя довольно обширный перечень затратных статей, это могут быть расходы на обучение работников, служебные командировки, износ вспомогательного оборудования, организация работ на объекте и прочие расходы. Как правильно прочие расходы по цеху принимаются равными 5 % от общих цеховых расходов (материалы, оплата труда, амортизация оборудования, электроэнергия и т. д.)

$$НР=(25\,673,96+22\,750+49\,783,3+14\,934,96)\cdot 0,05=5\,657,11 \text{ руб.}$$

Полная себестоимость производства одной сборочной единицы «Корпус» по элементам экономических затрат приведена в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Себестоимость производства одной сборочной единицы «Корпус тележки»

Наименование затрат	Стоимость затрат, руб
Материалы	25 673,96
Электроэнергия	22 750
Заработная плата	49 783,2
Страховые взносы	14 934,96
Накладные расходы	5657,11
Итого	118 799,23

Стоимость готовой сборочной единицы «Корпус» до модернизации составляет 983 500 рублей. Отсюда следует, что экономическая эффективность модернизации сборочной единицы «Корпус» составит

$$e = C_n / C_m \quad (10.6)$$

где C_n – первоначальная стоимость изготовления корпуса, руб;

C_m – стоимость изготовления модернизированного корпуса, руб.

$$e = 983\,500 / 118\,799,23 \cdot 100\% = 827,9\%$$

Такой высокой экономической эффективности удалось добиться благодаря замене штампованных заготовок для сборочной единицы «Корпус», на заготовки, вырезанные из листового проката на установке для гидроабразивной резки и круглого проката.

Рассчитаем экономическую эффективность модернизации конструкции сборочной единицы «Корпус» в расчёте на 5 лет, отобразим это в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Экономический эффект модернизации конструкции

Год	2021	2022	2023	2024	2025
Количество изготовленных корпусов	20	24	28	32	36
Себестоимость корпуса после модернизации, руб	2 376 000	2 851 200	3 326 400	3 801 600	4 276 800
Себестоимость корпуса до модернизации, руб	19 670 000	23 604 000	27 538 000	31 472 000	35 406 000
Экономический эффект, руб	17 294 000	20 752 800	24 211 600	27 670 400	31 129 200
Суммарный эффект за 5 лет, руб					121 058 000

Составим график экономической эффективности в расчете на 5 лет. График показан на рисунке 3.3.

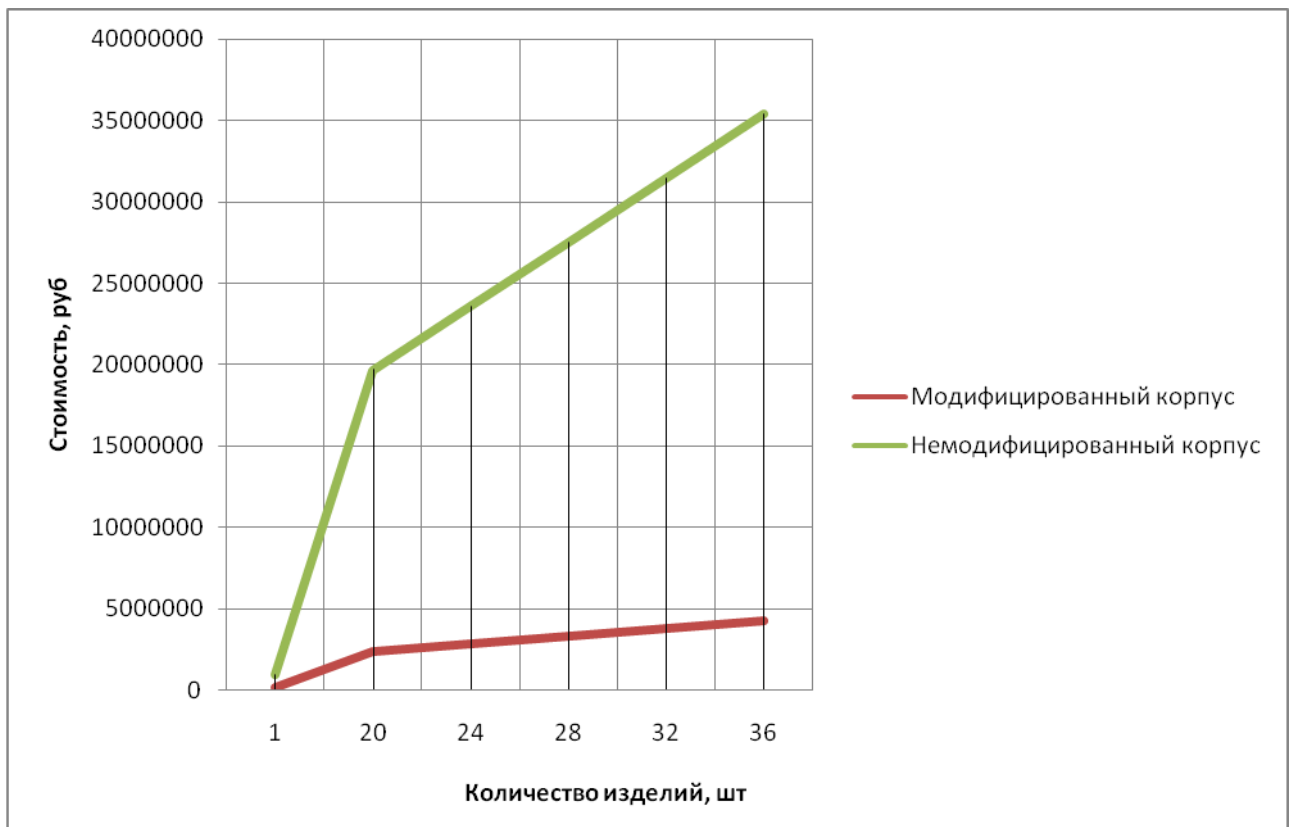


Рисунок 3.3 – График экономической эффективности

Также составим график зависимости стоимости изготовления корпуса от объема производства. По согласованию с технологическим отделом АО «ГРЦ Макеева» себестоимость изготовления сборочной единицы «Корпус» снижается на 20 % с повышением объема производства на 20 изделий за счет введения в производственный процесс нового оборудования и приспособлений, увеличивающие производительность технологического процесса изготовления сборочной единицы «Корпус». График зависимости себестоимости изделия от объема производства представлен на рисунке 3.4.

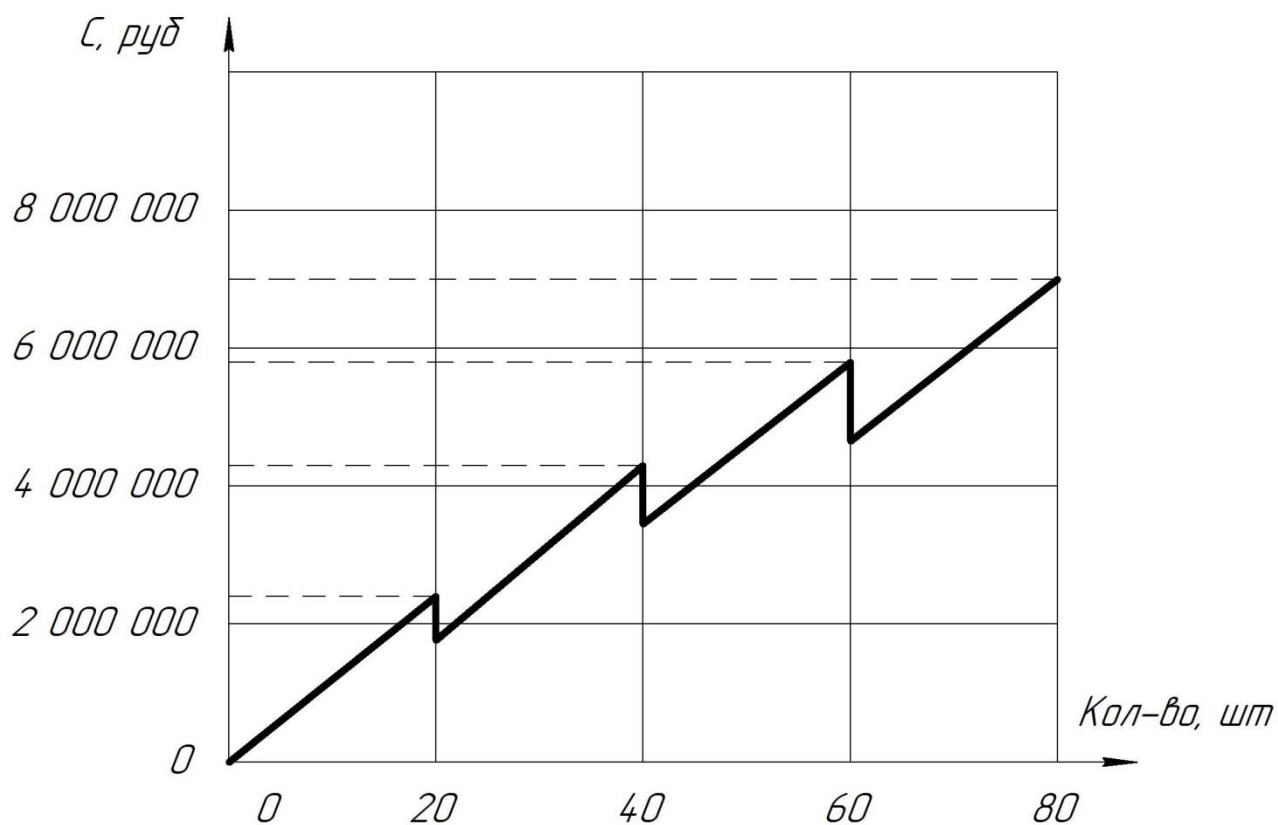


Рисунок 3.4 – График зависимости себестоимости изделия от объема производства

Выводы по разделу 3.

Представленные данные показывают, что производство сборочной единицы в новом исполнении поможет снизить себестоимость производства, что означает – рост прибыли, рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основным видом деятельности ФГУП «УКВЗ» является производство и реализация промышленного оборудования, но также ФГУП «УКВЗ» имеет право заниматься любой иной, в том числе и лицензируемой, деятельностью, не запрещенной действующим законодательством.

Отдел сбыта ФГУП «УКВЗ» напрямую работает с крупными оптовыми фирмами и магазинами различных регионов, специализирующихся на продаже промышленного оборудования, которые, в свою очередь, доставляют товар ФГУП «УКВЗ» до конечного потребителя.

Результаты SWOT-анализа позволяют определить предприятию специфические цели его дальнейшего развития на планируемый период. Таким образом, при оценке сильных и слабых сторон ФГУП «УКВЗ» можно сформулировать следующие цели развития:

- 1) поддержание конкурентоспособной позиции на рынке;
- 2) развитие инновационной деятельности;
- 3) завоевание новых рынков сбыта;
- 4) расширение производства;
- 5) формирование имиджа компании.

По результатам анализа основных технико-экономических показателей можно определить основные направления анализа хозяйственной деятельности предприятия:

- 1) изучение и объективная оценка результатов работы предприятия;
- 2) определение экономической эффективности использования всех видов ресурсов на предприятии;
- 3) изучение причин неэффективного использования оборотных средств предприятия;
- 4) оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, или это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств.

Коэффициент срочной ликвидности не удовлетворяет рекомендуемому значению ни в одном из анализируемых периодов, что свидетельствует о превышении наиболее срочных и среднесрочных обязательств предприятия над наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Высокий уровень коэффициента автономии отражает стабильность финансового положения организации и низкий уровень финансового риска для кредиторов.

Снижение показателя в динамике свидетельствует об увеличении с каждым годом финансовой зависимости предприятия от заемных источников финансирования и увеличение риска финансовых затруднений в будущем.

Коэффициент маневренности в 2017 году составил 5,50, в 2018 году -9,64, в 2019 году -4,85. Значения не входят в рамки оптимального значения. Но в 2019 году наблюдается тенденция его снижения, что свидетельствует о том, что уменьшилась доля собственных оборотных средств, вложенных в наиболее мобильные активы. Положительным считается увеличение этого показателя в перспективе.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Показатель рентабельности продаж уменьшился в 2019 году на 4,88 % по сравнению с 2018 годом, значит предприятие стало работать менее эффективно и прибыльно.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности в условиях рыночной экономики оценивается ее результативностью. Конечным финансовым результатом деятельности любого предприятия, комплексно характеризующим эффективность его работы, является прибыль.

В 2019 году величина операционных доходов повысилась на 9583 тыс. руб., а величина операционных расходов в 2019 году уменьшилась на 8196 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения в 2018 году увеличилась на 30 974 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 3824 тыс. руб.

Чистая прибыль в 2018 году увеличилась на 30 823 тыс. руб., а в 2019 году уменьшилась на 33 030 тыс. руб. Этот факт говорит об ухудшении финансового состояния предприятия в 2019 году, об его неэффективной работе.

На основании полученных расчетов, можно сделать выводы. За анализируемый период план реализации продукции не был выполнен. Понижение выручки от продажи на 1,58 % к концу анализируемого периода и себестоимости проданных товаров на 2,43 %.

На основе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности, ФГУП «УКВЗ» можно считать стабильным предприятием, но в ходе анализа были выявлены как положительные тенденции развития организации, так и некоторые минусы:

- 1) тенденция увеличения доли краткосрочных обязательств в общей сумме заёмного капитала, что может привести к нестабильному финансовому состоянию предприятия, если эта доля превысит долю собственного капитала предприятия;
- 2) значительные изменения в структуре оборотных активов по причине плохо отлаженного процесса производства и сбыта продукции, что в свою очередь может привести к нестабильной работе данного предприятия;
- 3) резкое увеличение дебиторской задолженности, что говорит о неосмотрительной кредитной политике предприятия;
- 4) незначительное снижение величины запаса финансовой прочности говорит о понижении показателей резервного капитала;
- 5) снижение прибыли от предоставления услуг по причине снижения показателей рентабельности за анализируемый период;

б) снизилось обновление основных средств, что может говорить о повышении расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, повышении простоев оборудования, снижении производительности труда;

7) прибыль от продаж так же снизилась, что свидетельствует о понижении конкурентоспособности организации и его продукции.

Был проведен анализ технологичности сборочной единицы «Корпус» по приведенным выше параметрам:

- конструкция детали в составе своем имеет нестандартные элементы;
- для изготовления детали используется заготовка, выполненная методом штамповки, с большим количеством сложных нестандартных и неунифицированных поверхностей;
- с учетом объема выпуска и типа производства, метод получения заготовки нецелесообразен, т. к. несет большие экономические затраты на заготовительное производство.

Исходя из всего вышесказанного, сделан вывод, что деталь «Корпус» нетехнологична.

В результате модернизации сборочной единицы «Корпус» штампованная заготовка была заменена на несколько заготовок листового проката по ГОСТ 7350–77, которые после дальнейшей механической обработки свариваются между собой в единую конструкцию. Тем самым обеспечивается рациональность метода получения заготовок для производства сборочной единицы «Корпус», учитывая объем выпуска и характер производства данной конструкции, и возможность применения групповых, типовых и стандартных технологических процессов при изготовлении конструкции. Снизилось количество нестандартных и неунифицированных элементов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 26.12.1995 «Об ФГУПах» № 208 – ФЗ.
2. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (Приказ Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н)
3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 484
4. Беренс, В. «Руководство по оценке эффективности инвестиций», / В. Беренс, П.Л. Харванек – М – АОЗТ Интерэкспорт, М – Инфра – М, 2019. – 651 с.
5. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансово хозяйственного субъекта / И.Т. Балабанов – М. Финансы и статистика, 2018. – 401 с.
6. Бирман, Г., Экономический анализ инвестиционных проектов, перевод с англ. / Г. Бирман – М: «Юнити», 2019 г.
7. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2019. – 656 с.
8. Валдайцев С.В. Инвестиции / С.В. Валдайцев – М.: Проспект, 2018 г.–325 с.
9. Вахрушина, М.И. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов / М.И. Вахрушина – 2-е изд., доп. и пер. – М.: Омега – Л; Высш. шк., 2018 – 528 с.
10. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц – М.: Изд. «Демо», 2019 г.
11. Горохов, М.Ю. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ: Как привлечь деньги / М.Ю. Горохов, В.В. Малев – М.: Филинь, 2019 г.–311 с.
12. Еленева Ю.А. Разработка бизнес-плана предпринимательского проекта / Ю.А. Еленева, Е.Д. Коршунова – М, 2019 г.–402 с.
13. Ильинская, Е.М. Инвестиционная деятельность / Е.М. Ильинская – С-Пб.: Финансы и статистика 2003 г.
13. Карлова, О. Ответ на вопрос/ О. Карлова // Бухгалтерское приложение к газете Экономика и жизнь, 23, 2018. с. 6–8.
14. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2019. – 424 с.
15. Маренков, Н.Л. Антикризисное управление. Серия «Высшее образование» / Н.Л. Маренков, В.В. Касьянов – М: Национальный институт бизнеса. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2018. – 512 с.
16. Попов, В.М. Бизнес-планирование / В.М. Попов, С.И. Ляпунова – М.: Финансы и статистика, 2019 г.
17. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учеб.для вузов / К.А. Раицкий – 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2018.– 1012 с.
18. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая – 4-е изд., перераб. и доп.– М.: ИНФРА-М, 2018. – 512 с. – (Высшее образование).

19. Хотинская, Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г.И. Хотинская, Т.И. Харитоновна – 2–е изд., перераб. и доп.– М.: Издательство «Дело и Сервис», 2018. – 240 с.
20. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / под ред. Проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2019. – 601 с. – (Серия «Высшее образование»).
21. Экономика предприятия: Учебник для вузов / под ред. П.П. Габурчака и В.Н. Гумина. Ростов н/Д: Феникс, 2019. – 320 с.
22. Экономический анализ (теория и практика): Научно – практический и аналитический журнал. Изд-во «Финанспресс», № 116, – С. 52 – 58.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс ФГУП «УКВЗ» (ф.1) за 2017–2019 гг

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ФГУП «УКВЗ» (ф.1)

Наименование показателя	На 31.12.2019г., тыс. руб.	На 31.12.2018г., тыс. руб.	На 31.12.2017г., тыс. руб.
АКТИВ			
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	-	-	-
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Материальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	175 070	142 358	162 764
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
Финансовые вложения	-	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
ИТОГО по разделу 1	175 070	142 358	162 764
2. Оборотные активы			
Запасы	59 726	58 045	41 444
НДС по приобретенным ценностям	1 196	3 086	2 061
Дебиторская задолженность	27 272	136 832	152 829
Финансовые вложения (за исключением финансовых эквивалентов)	-	9 000	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	12 804	8 302	3 002
Прочие оборотные активы	-	-	-
Итого по разделу 2	100 998	215 265	199 336
Баланс	276 068	358 523	362 100

Окончание таблицы А.1.

Наименование показателя	На 31.12.2019г., тыс. руб.	На 31.12.2018г., тыс. руб.	На 31.12.2017г., тыс. руб.
ПАССИВ			
3. Капитал и резервы			
Уставный капитал (складочный капитал, вклады товарищей)	10	10	10
Собственные акции выкупленные у акционеров	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	29 923	13 373	-36 207
Итого по разделу 3.	29 933	13 383	-36 197
4. Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	176 450	291 172	375 406
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу 4	176 450	291 172	277 068
5. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	40 451	14 027	5035
Кредиторская задолженность	29 234	39 941	17 856
Доходы будущих периодов	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу 5	69 685	53 968	22 891
Баланс	276 068	358 523	362 100

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ФГУП «УКВЗ» за 2017–2019 гг.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ФГУП «УКВЗ»

Наименование показателя	2019г.	2018г.	2017г.
Выручка	620 256	630 230	420 692
Себестоимость продаж	(545 531)	(532 584)	(364 515)
Валовая прибыль (убыток)	74 725	97 646	56 177
Коммерческие расходы	14 607	11 278	2995
Управленческие расходы	26 540	21 478	15 693
Прибыль (убыток) от продаж	33 578	64 890	37 489
Доходы от участия в других организациях			
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Прочие доходы			
Прочие расходы	(12 636)	(13 124)	(16 697)
Прибыль (убыток) до налогообложения	20 942	51 766	20 792
Текущий налог на прибыль	(4392)	(2186)	(2036)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)			
Изменение отложенных налоговых обязательств			
Изменение отложенных налоговых активов			
Прочее			
Чистая прибыль (убыток)	16 550	49 580	18 757