

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент Ген. дир.
М.И.И. Рамазанова/
_____ 2016 г.

Заведующий кафедрой, д.э.н.
Н.В. Заблицкая/
_____ 25 мая _____ 2016 г.



Разработка мероприятий по повышению эффективности
деятельности ООО «Нефтьсервискомплект»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 080100.2016.242.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)

_____ 2016 г.

Руководитель проекта
к.э.н., доцент
М.В. Волкова/
_____ 18 мая _____ 2016 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2016 г.

Автор проекта
студент группы НвФд-414
А.Ф. Прусс/
_____ 19 мая _____ 2016 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2016 г.

Нормоконтролер
Н.В. Назарова/
_____ 18 мая _____ 2016 г.

Нижневартовск 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Финанс федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

 /Н.В. Зяблицкая/

25 апреля 2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускной квалификационный проект студента

Прусс

Алины Фаритовны

Группа НвФл-414

1 Тема проекта

Разработка мероприятий по повышению эффективности
деятельности ООО «Нефтьсервискомплект»

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 23 мая 2016 г.

3 Исходные данные к проекту

Материалы производственной практики

Данные бухгалтерской отчетности

Официальные статистические данные

Материалы периодической печати

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1 Характеристика ООО «Нефтьсервискомплект» и отраслевые особенности его функционирования

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности работы ООО «Нефтьсервискомплект»

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, и др.)

1 Основные виды деятельности предприятия ООО «Нефтьсервискомплект»

11 Внутренняя норма доходности (ВНД)

2 Организационная структура управления ООО «Нефтьсервискомплект»

12 Эффективность цеха по производству пенополистирола

3 SWOT-Анализ

13 Анализ чувствительности проекта к риску

4 Динамика имущества ООО «Нефтьсервискомплект»

14 Оценка эффективности проекта по созданию цеха профильной трубы

5 Источники формирования имущества ООО «Нефтьсервискомплект»

15 Внутренняя норма доходности (ВНД)

6 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

16 Эффективность цеха по производству профильной трубы

7 Показатели финансовой устойчивости

17 Анализ чувствительности проекта к риску

8 Динамика показателей деловой активности

18 Сравнительный анализ проектов

9 Динамика показателей рентабельности

10 Оценка эффективности проекта по созданию цеха пенополистирола

Общее количество иллюстраций 18

6 Дата выдачи задания 25 апреля 2016 г.

Руководитель

/М.В.Волкова/

Задание принял к исполнению

/А.Ф.Прусс/

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
1 Введение	25.04.2016	выполнено
2 Глава 1	26.04.2016	выполнено
3 Глава 2	29.04.2016	выполнено
4 Глава 3	05.05.2016	выполнено
5 Заключение	08.05.2016	выполнено
6 Библиографический список	10.05.2016	выполнено
7 Приложения	-	-
8 Графическая часть	13.05.2016	выполнено
9 Презентация доклада защиты проекта	15.05.2016	выполнено
10 Оформление проекта	18.05.2016	выполнено
11 Рецензирование	17.05.2016	выполнено
12 Защита проекта	13.06.2016	

Заведующий кафедрой _____



/Н.В. Зяблинская/

Руководитель проекта _____



/М.В. Волкова/

Студент _____



/А.Ф. Прусс/

АННОТАЦИЯ

Прусс А.Ф. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Нефтьсервискомплект» – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НеФл – 414, 100 с., 21 ил., 38 таб., библиогр. список – 21 назв., прил. – нет, 18 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Нефтьсервискомплект».

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Нефтьсервискомплект». Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработаны два проекта, направленных на повышение эффективности деятельности ООО «Нефтьсервискомплект» – создание цеха по производству пенополистирола и цеха по производству профильной трубы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «НЕФТЬСЕРВИСКОМПЛЕКТ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработала А.Ф. Пруссе)	10
1.1 История создания и развития	10
1.2 Цель и виды деятельности	14
1.3 Организационно-правовой статус	16
1.4 Организационно-производственная структура	17
1.5 Отраслевые особенности функционирования ООО «Нефтьсервискомплект»	25
1.5.1 Характеристика отрасли	25
1.5.2. Анализ доли рынка	28
1.6 SWOT-анализ	30
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (Разработал Н.О. Лубягин)	32
2.1 Анализ состава и структуры баланса	32
2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия	38
2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости	38
2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости	42
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	45
2.3.1 Оценка ликвидности баланса	46
2.3.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности	49
2.4 Оценка деловой активности	50
2.5 Оценка рентабельности	55
2.6 Анализ затратности функционирования	58

3	РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «НЕФТЬСЕРВИСКОМПЛЕКТ»	64
3.1	Сущность проекта создания цеха по производству пенополистирола (Разработал Н.О. Лубягин)	64
3.2	Сущность проекта создания цеха по производству профильной трубы (Разработала А.Ф. Прусс)	67
3.3	Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта	70
3.4	Оценка коммерческой эффективности проекта по созданию цеха по производству пенополистирола (Разработал Н.О. Лубягин)	76
3.4.1	Анализ чувствительности проекта к риску	84
3.5	Оценка коммерческой эффективности проекта по созданию цеха по производству профильной трубы (Разработала А.Ф. Прусс)	85
3.5.1	Анализ чувствительности проекта к риску	94
3.6	Сравнительный анализ проектов	95
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	97
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	99

ВВЕДЕНИЕ

В России на сегодняшний день через металлоторговую сеть независимых металлотрейдеров проходит до 40 % отгружаемого на внутренний рынок металлопроката. Спрос на услуги сервисных металлоцентров, по прогнозам различных источников, будет расти ежегодно приблизительно на 5 - 9 %.

Основу деятельности ООО «Нефтьсервискомплект» составляют технологические процессы по складской переработке поступающих вагонными нормами, либо автомобильным транспортом грузов, и их отправке автомобилями или сборными вагонами, при этом в одно транспортное средство загружается до нескольких десятков позиций.

За счет уникального ассортимента металлопродукции, качества и надежности поставок, ООО «Нефтьсервискомплект» занимает лидирующие позиции в обеспечении строительных, промышленных предприятий качественными сталями, листовым и сортовым прокатом, трубами специального назначения, мезитами.

В настоящее время идет тенденция увеличения себестоимости продукции, также цены увеличивают и металлургические заводы. Только за последний год стоимость профильных труб увеличилась на 20%. Именно по этой причине необходимо расширять деятельность компании, внедрять новое оборудование и производственные цеха, что все больше приобретает актуальность.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Нефтьсервискомплект».

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений в предлагаемые мероприятия по повышению эффективности работы ООО «Нефтьсервискомплект».

Цель дипломного проекта состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «Нефтьсервискомплект» и внедрение новых технологий производства.

Основными задачами дипломного проекта является:

- изучение общей характеристики предприятия;
- анализ основных показателей производственно-экономической деятельности предприятия;
- анализ финансового состояния предприятия, а именно анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;
- оценка эффективности финансовых вложений в создание новых цехов по производству.

Структура данного дипломного проекта включает введение, 3 главы, заключение.

В первой главе рассматриваются такие вопросы, как история создания и развития ООО «Нефтьсервискомплект», цель и виды деятельности предприятия, его организационно-правовой статус и структура. Также в этой главе проведен SWOT-анализ организации и характеристика отрасли.

Во второй главе проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в том числе оценка ликвидности, платежеспособности и рентабельности ООО «Нефтьсервискомплект».

В третьей главе предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Нефтьсервискомплект», проведена оценка коммерческой эффективности проектов и анализ их уровня чувствительности к риску, проведен сравнительный анализ данных проектов.

В дипломном проекте была использована совокупность методов исследования, таких как: эмпирический метод, метод экономико-статистического анализа, метод синтеза и анализа экономической информации.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «НЕФТЬСЕРВИСКОМПЛЕКТ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития

ЗАО «Нефтьсервискомплект» было основано 29 декабря 1997 года Рамазановой Людмилой Ивановной. В 2013 году предприятие поменяло свой организационно-правовой статус на общество с ограниченной ответственностью (приложение I).

Сегодня ООО «Нефтьсервискомплект» - крупнейший торгово-складской комплекс г. Нижневартовска по хранению и переработке металлопродукции, его основным видом деятельности является оптовая и розничная торговля металлом. Складские мощности предприятия, расположенные в промышленной зоне, являются уникальным элементом в товаропроводящей сети, обслуживающей движение металлопродукции от производителя к потребителю.

Располагая свыше 8 тыс. кв. м. складских площадей и всеми необходимыми условиями для хранения и переработки грузов, ООО «Нефтьсервискомплект» определил в качестве рыночной стратегии - создание условий для обеспечения потребителей металлопродукцией в одном месте по наиболее полному ассортименту для комплектования фактически любого заказа.

Нигде в районе в одном месте не предлагается металлопродукции в таком ассортименте, как здесь. Создание таких или аналогичных запасов металла возможно только при многолетней работе с большим количеством поставщиков и потребителей.

Товаропроизводители, создавшие собственные торговые сети, а так же металлотрейдеры, торгуют со складов, расположенных на одной территории, металлопрокатом, номенклатура которого на порядок меньше, номенклатуры имеющейся в ООО «Нефтьсервискомплект».

Основу деятельности составляют технологические процессы по складской переработке поступающих вагонными нормами, либо автомобильным транспор-

том грузов, и их отправке автомобилями или сборными вагонами, при этом в одно транспортное средство загружается до несколько десятков позиций.

За счет уникального ассортимента металлопродукции, качества и надежности поставок, ООО «Нефтьсервискомплект» занимает лидирующие позиции в обеспечении строительных, промышленных предприятий качественными сталями, листовым и сортовым прокатом, трубами специального назначения, метизами.

Деятельность ООО «Нефтьсервискомплект» началась в декабре 1997 года, когда Администрация города Нижневартовска зарегистрировала новую организацию, задачей которой являлась организация металлоснабжения и сбыта, обеспечение черными металлами в негнзантипных нормах предприятий Нижневартовска, Нижневартовского района и прилегающих районов, Томской области, Ямало-Ненецкого автономного округа. Уже в 1998 году годовой объем переработки металла составил 7 тыс. т.

С самого первого дня компания постоянно растет и развивается, расширяя инфраструктуру, совершенствуя качество услуг, повышая профессиональный уровень кадров. Компания, у истоков которой стоял один человек – сердце, мозг и несменный лидер – сегодня выросла в большой сплоченный коллектив. Именно в этом состоит миссия компании – в создании новых рабочих мест, обеспечении интересной работы и достойной жизни людей.

Награды и достижения

1. Благодарственное письмо Министерства Культуры РФ НО Детский Благотворительный Фонд «АРТ. Фестиваль – Роза Ветров»;
2. Золотая грамота Мецената – Международный Благотворительный Фонд «Меценаты Столетия»;
3. Благодарственное письмо ОАО Ханты-Мансийского Банка за поддержку в период избирательной компании;
4. Благодарственное письмо – городской конкурс «Маленькая красавица Нижневартовска 2007»;

5. Благодарственное письмо – Федерация плавания г. Нижневартовска за огромный вклад и помощь в подготовке членов сборной команды к Чемпионату и Первенству России по плаванию;

6. Почетные грамоты администрации города за развитие детско-юношеского творчества и оказанную благотворительную помощь;

7. Почетная грамота администрации города за выдвигавшийся вклад в дело возрождения высоких идеалов духовности и милосердия;

8. Почетная грамота ОАО Ханты-Мансийского Банка за высокое доверие, стабильное сотрудничество и надежное партнерство в связи с 15-тилетием ОАО Ханты-Мансийского Банка.

Металлобаза включает в себя специализированный торгово-складской имущественный комплекс, состоящий из: административных и производственных зданий, эстакад, автомобильных дорог, железнодорожных путей и различных коммуникаций.

В целом, имущественный комплекс ООО «Нефтьсервискомплект» состоит из зданий и строений различного назначения, основная часть из которых составляет производственные здания для складирования металлопродукции.

Здания и сооружения, входящие в имущественный комплекс ООО «Нефтьсервискомплект», принадлежат ему на праве собственности, и зарегистрированы в Едином Государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, что подтверждено свидетельствами о праве собственности на здания и сооружения.

Значительная часть свободного от застроек участка земли оборудовано стеллажами и используется как склад открытого хранения металлоизделий. Комплекс оснащен мостовыми и козловыми кранами, а также кранбалками грузоподъемностью от 1,5 до 15 тонн, позволяющими оперативно выполнять все необходимые погрузо-разгрузочные работы. Технические средства позволяют выгрузить и погрузить только за одну смену свыше 4 тыс. т. металла. Потенциальный объем

единовременного хранения металлопродукции на предприятии превышает 25 тыс. тонн.

За последние два года в рамках программы модернизации производственно-складских мощностей был произведен капитальный ремонт автомобильных кранов (пневмоколесный, гусеничный), автопогрузчиков, увеличена грузоподъемность большегрузного длинномерного транспорта (с 25 до 35 тонн), усилены стойки на бортах полуприцепов, полностью заменены подкрановые пути на эстакадах, произведена реконструкция козлового крана, усилена станция крана МКГ-25.

Учитывая индивидуальность логистических процессов, территория базы располагает необходимым количеством фронтов выгрузки и погрузки. Уровень механизированных работ составляет 96%.

Рынок металлопродукции развивается по сравнению с другими товарами опережающими темпами.

По итогам 2009 года лидером по темпам роста в экономике РФ стала машиностроительная отрасль. Согласно прогнозам МЭРТ, такой тренд сохранился до 2012 года, и наиболее высокие темпы роста показали машиностроение и металлообработка – 8,5 – 10% в год, а также строительная отрасль, рост которой составит 6% в год.

В России на сегодняшний день через металлоторговую сеть независимых металлотрейдеров проходит до 40 % отгружаемого на внутренний рынок металлопроката. Спрос на услуги сервисных металлоцентров, по прогнозам различных источников, будет расти ежегодно приблизительно на 5 - 9 %.

Рост продаж ООО «Нефтьсервискомплект» осуществляется на основе имеющихся у него конкурентных преимуществ за счет увеличения доли на рынке Нижневартовска и района и выхода на региональные рынки, а также более качественной работы с ключевыми конечными потребителями металлопродукции.

К концу года Общество рассчитывает занять 5 – 5,2% на вторичном рынке металлопроката и 11 – 11,5% на рынке металлопроката Нижневартовска и района.

В соответствии с этими прогнозами ООО «Нефтьсервискомплект» видит свои ближайшие перспективы в создании на существующих площадках дополнительных складских мощностей и оснащение их оборудованием для первичной переработки металлопродукции.

Меры, предпринимаемые ООО «Нефтьсервискомплект» для минимизации отраслевых рисков: минимизация отраслевых рисков достигается за счет установления долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми для предприятия поставщиками стальной продукции, расширение ассортимента внесезонного потребления, расширение рынков сбыта, постоянный анализ и мониторинг рынков сбыта и переориентации объемов сбыта на рынки с более высокой рентабельностью инвестиций, а также не подверженных сезонным спадам потребления.

ООО «Нефтьсервискомплект» строит свою деятельность на четком соответствии федеральному и региональному законодательству, а также условиям заключенных договоров, постоянно отслеживает свое текущее финансовое состояние, осуществляет финансовое планирование на долго-, средне- и краткосрочную перспективу.

1.2 Цель и виды деятельности

Основными видами деятельности предприятия являются предпродажная подготовка и продажа проката черных металлов, труб, металлоизделий и металлургического сырья юридическим и физическим лицам, а также строительство зданий и сооружений, за исключением сооружений сезонного или вспомогательного назначения.

Кроме того, компания выполняет различные работы и оказывает услуги по доставке продукции собственным автотранспортом и сторонних организаций, изготовление металлических конструкций для собственных нужд и под заказ, заготовка и первичная переработка металлолома, услуги по хранению строительных материалов.

Одним из наиболее приоритетных направлений бизнеса ООО «Нефтьсервискомплект» всегда было обеспечение строительных и промышленных предприятий качественным прокатом и спецсталими. Такая специализация сложилась исторически, так как на металлобазе компании всегда есть в наличии необходимая, и зачастую уникальная, продукция, собранная в одном месте, что не имеет аналогов в районе.

В штате ООО «Нефтьсервискомплект» числятся и осуществляют трудовую деятельность высококвалифицированные кадры, которые в обязательном порядке проводят стажировку либо подготовку рабочих, привлекаемых по договорам подряда (возмездного оказания услуг) в сезонные или иные пики отраслевой активности, по 11 направлениям и специальностям, среди которых: машинист крана, стропальщик, слесарь по ремонту ГЗПМ, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования, водитель электро- и автотележки, электрогазосварщик.

Для обслуживания различного рода процессов трейдерской деятельности, осуществляемой ООО «Нефтьсервискомплект», используется специальная информационно-аналитическая система, которая позволяет:

- 1) определять потребность в металле на очередной период и размер планируемой к закупке партии металла;
- 2) обслуживать процесс торговли металлом (выписку и выставление счетов, резервирование металла, зачисление оплаты за металл, выписку накладных, отгрузку металла и его вывоз с территории базы).

Потребителями продукции ООО «Нефтьсервискомплект» являются предприятия и организации, представляющие все металлопотребляющие отрасли промышленности:

- машиностроение и металлообработку;
- строительство и производство строительных материалов;
- электроэнергетику;
- топливно-энергетический комплекс.

Также клиентами компании являются частные лица.

Спрос на продукцию предприятия имеет достаточно выраженный сезонный характер, и в зимний период уменьшается в 1,2 – 1,3 раза. Такая ситуация связана прежде всего с особенностями работы строительно – монтажных организаций.

1.3 Организационно-правовой статус

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

Организационно-правовую систему Российской Федерации (РФ) определяет Конституцией РФ и российским законодательством.

Объект изучения - Общество с ограниченной ответственностью «Нефтьсервискомплект» (далее — «Общество») является юридическим лицом и в своей деятельности руководствуется действующим законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом.

- Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Нефтьсервискомплект».

- Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ООО «Нефтьсервискомплект».

Общество обладает исключительным правом использования своего фирменного наименования.

Общество имеет круглую печать со своим полным фирменным наименованием на русском языке и указанием организационно-правовой формы и местонахождения, штампы, бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства индивидуализации.

Место нахождения Общества: 628600, Российская Федерация, Ханты-мансийский автономный округ - Югра, г. Нижневартовск, Юго-Западный промышленный узел, панель №25, ул. 2П-2, д.56

Почтовый адрес Общества: 628600, Российская Федерация, Ханты-мансийский автономный округ - Югра, г. Нижневартовск, Юго-Западный промышленный узел, панель №25, ул. 2П-2, д.56

Учредителями (участниками) Общества могут быть юридические и физические лица.

Общество является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе.

Общество приобретает статус юридического лица с момента его государственной регистрации.

Общество отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Права и обязанности участников общества определены в уставе ООО «Нефтьсервискомплект».

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала общества составляет 10000 (Десять тысяч) рублей 00 копеек.

1.4 Организационно-производственная структура

Высшим руководящим органом Общества с ограниченной ответственностью является общее собрание директоров, а на данном предприятии единоличным исполнительным органом является генеральный директор. В его подчинении находится аппарат управления, в который входят исполнительный директор, контролирующей деятельность бухгалтерии, отдела по охране труда и отдела кадров, и заместитель директора по сбыту, в подчинении которого находятся транспортный

отдел, отдел реализации и складское подразделение. Связи между всеми подразделениями осуществляются по типу линейно-функциональной структуры предприятия, представленной на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Структура ООО «Нефтьсервискомплект»

Генеральный директор, возглавляющий данную организацию, имеет следующие должностные инструкции:

- Генеральный директор относится к категории руководителей.
- Требования к квалификации: Высшее профессиональное (техническое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы на руководящих должностях в соответствующей профилю предприятия отрасли не менее 5 лет.
- Генеральный директор должен знать: законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность предприятия, постановления федеральных, региональных и местных органов государственной власти и управления, определяющие приоритетные направления развития экономики и соответствующей отрасли; методические и нормативные материалы других органов, касающиеся деятельности предприятия; профиль, специализацию и особенности структуры предприятия;

тия; перспективы технического, экономического и социального развития отрасли и предприятия; производственные мощности и кадровые ресурсы предприятия; технологию производства продукции предприятия; налоговое и экологическое законодательство; порядок составления и согласования бизнес-планов производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия; рыночные методы хозяйствования и управления предприятием и т.д.

- Избрание (назначение) на должность генерального директора и освобождение от должности производится Общим собранием участников Общества.

- Генеральный директор подчиняется непосредственно Общему собранию участников Общества.

Генеральному директору непосредственно подчиняются исполнительный директор и заместитель генерального директора по сбыту.

Должностные инструкции исполнительного директора:

- Осуществление руководства повседневной финансово-хозяйственной деятельностью организации (предприятия) в соответствии с учредительными документами.

- Организация работы и эффективного взаимодействия всех структурных подразделений организации (предприятия), принятие мер по повышению эффективности работы организации (предприятия).

- Осуществление руководства всеми функциональными подразделениями организации (предприятия) через подчиненных ему руководителей этих подразделений.

- Обеспечивает: выполнение приказов, распоряжений вышестоящего руководства организации (предприятия); внедрение и соблюдение утвержденных положений, нормативов, инструкций; организацию работ всех подразделений по реализации утвержденных планов; ведение учета выполнения плановых заданий; проверку выполнения сроков предоставления отчетных и других документов и т.д.

- Организация административно-хозяйственной деятельности на основе широкого использования новейших технологий, прогрессивных форм управления и

организации труда, научно обоснованных нормативов материальных, финансовых и трудовых затрат.

- Совместно с генеральным директором разработка и внедрение, а также совершенствование методов управления организацией (предприятием).
- Участие в разработке стратегии организации (предприятия).
- Планирование потребностей организации (предприятия) в ресурсах и инструментах.
- Контроль и совершенствование бизнес-процессов.

Должностные инструкции заместителя генерального директора по сбыту:

- Организация комплекса мероприятий для увеличения объема продаж.
- Участие в разработке стратегии продаж организации.
- Участие в процедуре стратегического планирования.
- Обеспечивает участие находящихся в подчинении подразделений в подготовке прогнозов, проектов планов реализации продукции, проведении исследований по изучению спроса на реализуемую продукцию, перспектив развития рынков сбыта:
 - Осуществляет тактическое планирование работ находящихся в подчинении подразделений компании и представляет на утверждение высшему руководству.
 - Осуществляет разработку и внедрение стандартов организации хранения, сбыта и транспортировки продукции, а также мероприятий по сокращению транспортных затрат, снижению остатков продукции.
 - Проводит еженедельные совещания с постановкой задач руководителям подчиненных подразделений и распределением задач и обязанностей между отделами.
 - Осуществление постановки задач руководителям подчиненных подразделений по совершенствованию работ по продажам и работе с клиентами.
 - Корректировать план продаж компании.

- Координировать управление персоналом в отделе продаж, участвовать в подборе сотрудников.

- Организация взаимодействия всех подконтрольных отделов.

- Ведение переговоров с целевыми клиентами.

Исполнительный директор контролирует работу бухгалтерии, отдела по охране труда и отдела кадров.

Бухгалтерией на данном предприятии руководит главный бухгалтер. На главного бухгалтера возлагаются следующие функции:

- Руководство ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии.

- Формирование учетной политики с разработкой мероприятий по ее реализации.

- Оказание методической помощи работникам подразделений предприятия по вопросам бухгалтерского учета, контроля и отчетности.

- Обеспечение составления расчетов по зарплате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения.

- Выявление внутрихозяйственных резервов, осуществление мер по устранению потерь и непроизводительных затрат.

- Внедрение современных технических средств и информационных технологий.

- Контроль за своевременным и правильным оформлением бухгалтерской документации.

Отдел по охране труда подчиняется инженеру по охране труда. На инженера по охране труда возлагаются следующие функции:

- Обеспечение здоровых и безопасных условий труда для подчиненных исполнителей, контроль за соблюдением ими требований законодательных и нормативных правовых актов по охране труда.

- Осуществление контроля за соблюдением законодательных и иных нормативных правовых актов по охране труда.

- Разработка мероприятий по предупреждению профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве.

- Методическое обеспечение соответствующих вопросов.

- Представление установленной отчетности.

Отделом кадров руководит начальник отдела по кадровой и правовой работе.

Начальник отдела по кадровой и правовой работе выполняет следующие должностные обязанности:

- Возглавляет работу по комплектованию предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с целями, стратегией и профилем предприятия, изменяющимися внешними и внутренними условиями его деятельности, формированию и ведению банка данных о количественном и качественном составе кадров, их развитии и движении.

- Организует разработку прогнозов, определение текущей и перспективной потребности в кадрах и источников ее удовлетворения на основе изучения рынка труда, установления прямых связей с учебными заведениями и службами занятости, контактов с предприятиями аналогичного профиля, информирования работников внутри предприятия об имеющихся вакансиях, использования средств массовой информации для помещения объявлений о найме работников.

- Принимает участие в разработке кадровой политики и кадровой стратегии предприятия.

- Участвует в подготовке и заключении коллективных договоров, отраслевых тарифных соглашений, разработке и осуществлении мероприятий по укреплению трудовой дисциплины, регулированию социально-трудовых отношений на предприятии.

- Осуществляет работу по подбору, отбору и расстановке кадров на основе оценки их квалификации, личных и деловых качеств, контролирует правильность использования работников в подразделениях предприятия.

- Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и молодых рабочих в соответствии с полученной в учебном заведении профессией и специальностью, совместно с руководителями подразделений организует проведение их стажировки и работы по адаптации к производственной деятельности.

Заместителю генерального директора по сбыту подчиняются три отдела: транспортный отдел, отдел реализации и основное подразделение.

Начальник транспортного отдела предприятия:

- Разрабатывает годовые, квартальные, месячные и оперативные планы-графики транспортных перевозок на основе планов получения материалов, сырья и отгрузки готовой продукции с учетом производственных планов предприятия.
- Организует внедрение централизованных межорганизационных и внутриорганизационных перевозок.
- Определяет потребность и производит расчеты на необходимые предприятию транспортные средства, погрузочно-разгрузочное оборудование, ремонтное оборудование, запасные части.
- Осуществляет руководство передачей материальных ресурсов на склады предприятия и передачей готовой продукции на склады покупателей.
- Организует контроль за рациональным использованием транспортных средств в соответствии с установленными нормами их грузоподъемности и вместимости.
- Организует справочно-информационную работу в службе о прибывающих и отправляемых грузах, сроках доставки, условиях перевозки и других вопросах перевозочных, погрузочно-разгрузочных и коммерческих операций.
- Организует, корректирует и контролирует выполнение оперативных планов работы по погрузке, выгрузке и централизованному завозу-вывозу грузов на сутки и смену.
- Разрабатывает, осуществляет и контролирует выполнение мероприятий, обеспечивающих сокращение простоя транспорта под грузовыми операциями, увеличение пропускной способности и рациональное использование складов,

площадок и путей подъезда автотранспорта, рациональное использование погрузочно-разгрузочных машин, механизмов и транспортных средств.

- Руководит разработкой и контролирует внедрение мероприятий по ликвидации и предупреждению утраты и порчи грузов при перевозках, погрузке, выгрузке, сортировке и хранении.

- Обеспечивает надлежащее содержание мест производства погрузочно-разгрузочных работ, автоподъездов, весовых приборов и других средств контроля.

- Контролирует и добивается соблюдения работниками службы производственной и трудовой дисциплины, выполнение ими должностных инструкций, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности.

На начальника отдела реализации возлагаются следующие функции:

- Руководство отделом реализации.
- Организация подготовки к заключению договоров на поставку продукции, выпускаемой предприятием.

- Учет выполненных работ, составление предусмотренной отчетности.
- Участие в организации мероприятий по рекламе продукции предприятия.
- Организация работы по повышению квалификации сотрудников отдела.
- Обеспечение безопасных условий труда для подчиненных, контроль за соблюдением ими требований законодательных и нормативных актов по охране труда.

Таким образом, организационная структура в ООО «Нефтьсервискомплект» является линейно-функциональной и представляет собой иерархичность управления, четкое разделение труда, использование на каждой должности квалифицированных специалистов. Она основывается на принципе единства распределения поручений, согласно которому право отдавать распоряжения имеет только вышестоящая инстанция.

1.5 Отраслевые особенности функционирования ООО «Нефтьсервискомплект»

1.5.1 Характеристика отрасли

Объект исследования является типичным представителем торговой отрасли. Определяющим фактором в системе рыночного хозяйствования выступает торгово-коммерческая деятельность.

С переходом к свободным рыночным отношениям все большее значение приобретают торговая сфера и коммерческая деятельность с их потенциальными возможностями.

Специфической особенностью процессов, происходящих в сфере обращения, является тот факт, что результатом ее функционирования является не создание продуктов, а удовлетворение покупательского спроса, оказание услуг производителям и потребителям, а также то, что эффект проявляется не только в самой этой сфере, но и за ее пределами, в сопряженных отраслях и сферах деятельности. От насыщенности рынка товарами и услугами, своевременности их реализации зависят возможности развития производства, степень и качество удовлетворения потребностей.

В нашей стране в дореформенный период ведущей формой торговли товарами народного потребления была государственная торговля, которая обслуживала преимущественно городское население. Доля государственной торговли в розничном товарообороте страны составляла 70%. Ее вели ряд торговых систем: республиканские министерства торговли, ОРСы (отделы рабочего снабжения) и ПРОДСНАБы некоторых отраслей промышленности, транспорта, строительства.

Экономика строилась по законам прямого распределения, регулирования, без эффективных обратных связей по всей совокупности параметров народного хозяйства.

Торговли как отрасли рыночной экономики в стране не существовало. Господствующей точкой зрения было то, что закон спроса и предложения в нашей

экономике не действует, его просто нет, он «побежден» законом планомерного, пропорционального развития народного хозяйства.

Вместе с тем в условиях рыночной экономики торговле принадлежит важная роль связующего звена между производством и потреблением.

Формирование рынка потребителя, усиление конкуренции, трудности в сбыте продукции вынуждают фирмы большое внимание уделять изучению конъюнктуры рынка. Это неизбежно приводит к усилению роли торговли и приданию ей соответствующих функций.

Основной задачей торговли является организация распределения и движения материальных ресурсов из сферы производства в сферу потребления таким образом, чтобы было обеспечено своевременное предложение товаров в нужном месте, в достаточном количестве, необходимого ассортимента и надлежащего качества.

Для реализации этой задачи торговля выполняет ряд функций, к основным из которых можно отнести:

- распределение предметов потребления в пространстве (компенсация расстояния);
- сохранение товаров во времени (синхронизация ритма производства и потребления);
- компенсация различий в объемах производства и потребления;
- ориентация на требования потребителей к качеству продукции; формирование товарного ассортимента;
- освоение новых рынков и стимулирование сбыта;
- предоставление информации о рынке;
- предоставление различного рода сервисных услуг.

Это далеко не полный перечень функций торговли. Отдельные функции присущи любому типу экономики, основанному на общественном разделении труда, другие - лишь рыночной экономике. При этом коммерсанты оказывают услуги, как производителям, так и потребителям.

Таким образом, в условиях рыночной экономики торговля играет активную роль.

С ее помощью производители получают достоверную информацию о требованиях потребителей и изменениях спроса на продукцию, в результате чего стимулируется производство соответствующих товаров. И, наоборот, торговля побуждает новый спрос, осуществляя рекламу новых изделий и их продвижение на рынке.

На сегодняшний день торговля - одна из успешно развивающихся отраслей в Российской Федерации. Вследствие сокращения производственных предприятий в 90-х годах, доля торговых предприятий резко возросла и, несмотря на финансово-экономический кризис, коснувшийся всех отраслей экономики, продолжает совершенствоваться.

В настоящее время торговая деятельность характеризуется расширением масштабов деятельности и ростом товарных потоков. С 2004 года по сегодняшний день оборот организаций торговли с 7091,1 млрд. руб. увеличился до 28480,4 млрд.руб. Оптовая и розничная торговля занимает 35% в обороте действующих предприятий, опережая с большим отрывом обрабатывающие производства (17%). На малых предприятиях оборот торговли составляет 42,8% по данным 2013 года.

Среднесписочная численность работников, занятых в организациях торговли, с 2000 года выросла с 8806 тыс. до 11974 тыс. человек. В торговле задействовано 17,8% работающего населения, затем следуют обрабатывающие производства (15,4%).

Несмотря на несущественную разницу в численности работников, оборот торговых организаций практически вдвое превышает оборот обрабатывающих производств. Это говорит об интенсивном развитии отрасли.

Потребителями продукции ООО «Нефтьсервискомплект» являются предприятия и организации, представляющие все металлопотребляющие отрасли промышленности:

- машиностроение и металлообработку;
- строительство и производство строительных материалов;
- электроэнергетику;
- топливно-энергетический комплекс.

Также клиентами компании являются частные лица. Ассортимент предоставляемой предприятием продукции достаточно широк и объемов, но можно выделить основные группы. На рисунке 1.2 представлено соотношение основных групп продукции ООО «Нефтьсервискомплект».

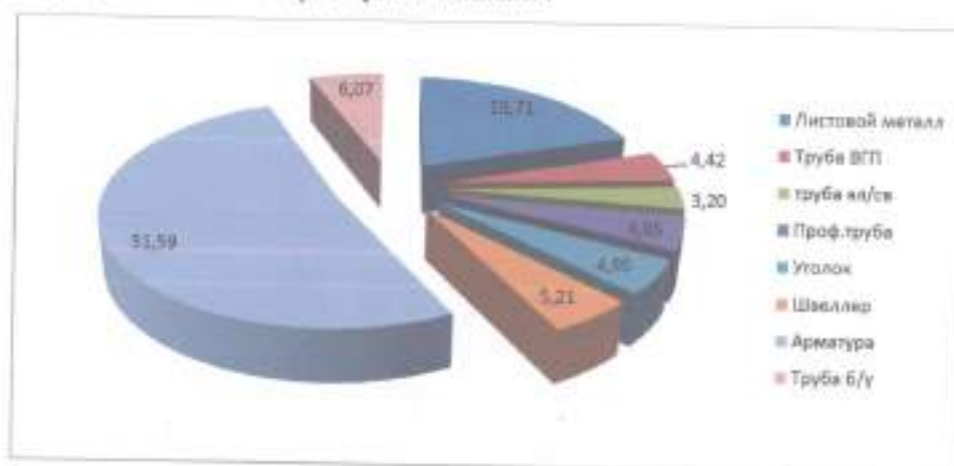


Рисунок 1.2 - Соотношение основных групп продукции ООО «Нефтьсервискомплект»

На рисунке 1.2 видно, что наибольший удельный вес в ассортименте продукции ООО «Нефтьсервискомплект» составляют листовой металл и уголок, занимающие соответственно 51,59% и 19,71% от общего количества металлопродукта.

1.5.2 Анализ доли рынка

Исследование рынка – необходимый этап в принятии стратегических и тактических решений в маркетинге каждой Компании. Под анализом рынка понимается сбор, сведение в систему и анализ числовых показателей, касающихся рынка и продаж.

Благодаря этому становится ясной ситуация со сбытовой деятельностью в прошлом и выявляются сложившиеся на рынке тенденции и проблемы. В качестве цели ставится разработка сбытовой политики на предстоящий период. Спрос на продукцию предприятия имеет достаточно выраженный сезонный характер, и в зимний период уменьшается в 1,2–1,3 раза. Такая ситуация связана прежде всего с особенностями работы строительной – монтажных организаций.

Наиболее крупными торговыми компаниями в сфере продажи черного металла на территории г. Нижневартовска являются (рисунок 1.3):

ООО «Нефтьсервискомплект»; ОАО «Сталепромышленная компания»; ООО «ЕвразМеталл Урал»; ТД «Сибирский проект»; ООО «МеталлТорг»; ООО «СтальТрест»; ООО «Кристалл».

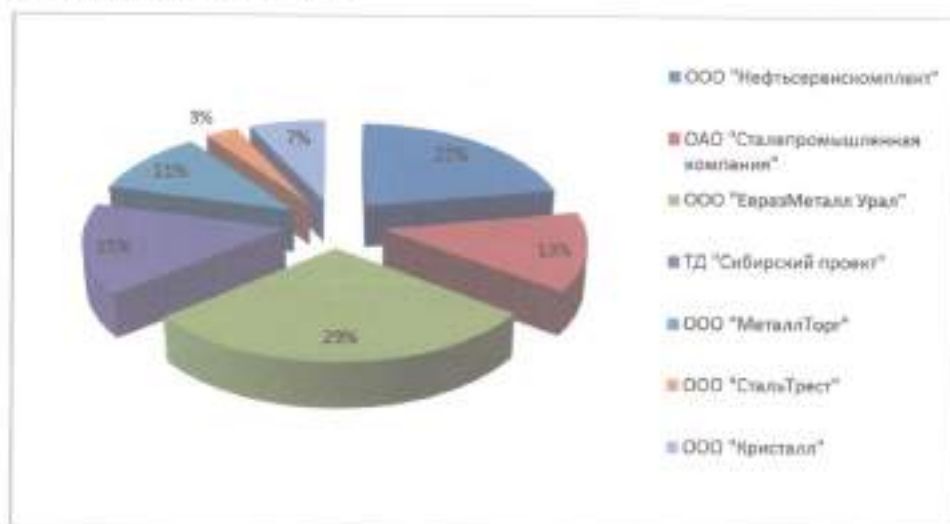


Рисунок 1.3 - Доля торговых предприятий на рынке черного металла

Как мы видим на рисунке 1.3, первое место занимает ООО «ЕвразМеталл Урал», которое занимает 29% рынка в данной отрасли. ООО «Нефтьсервискомплект» занимает второе место по доле торговых предприятий на рынке черного металла, что составляет 22%. Третье место принадлежит ТД «Сибирский проект». Вместе эти предприятия занимают 66% рынка на территории города Нижневартовска.

1.6. SWOT-анализ

Конкурентность рынка определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны воздействовать на рынок, т. е. оказывать влияние на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. В современных условиях конкуренция между предпринимателями разворачивается главным образом на поле качества выпускаемой продукции. В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойства, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его конкурентоспособностью.

Оценку сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз обычно называют SWOT-анализом. На основе этого анализа можно быстро оценить стратегическое положение организации, построить матрицу «SWOT». При выборе стратегии развития организации необходимо обеспечить соответствие внутренних возможностей (т.е. сильных и слабых сторон организации) условиям внешней окружающей среде. Стратегия должна быть направлена на максимально эффективное использование имеющихся у организации конкурентных преимуществ, использование рыночных возможностей и избежание угроз.

Изучение внутренней среды направлено на выяснение того, какими сильными и слабыми сторонами обладает предприятие. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны - это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них. После выявления внутренних сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз разрабатывается матрица «SWOT», призванная выявить связи между четырьмя частями списка.

Матрица «SWOT» состоит из четырех полей:

- 1) Сильные стороны (от. англ. Strengths) - преимущества организации;
- 2) Слабости (от. англ. Weaknesses) - недостатки организации;
- 3) Возможности (от. англ. Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- 4) Угрозы (от. англ. Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

SWOT – анализ ООО «Нефтьсервискомплект» представлен в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - SWOT – анализ ООО «Нефтьсервискомплект»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- Низкий показатель текучести кадров (посчитать);- Большой запас товарной продукции;- Финансовая независимость фирмы	<ul style="list-style-type: none">- Высокие цены на некоторые позиции товарной продукции;- Сложность привлечения новых клиентов из-за территориального положения;- Большой процент арендованного имущества- Слабая рекламная компания- Отсутствие производственной деятельности.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">- Реализация программы импортозамещения;- Развитие собственного производства;- Расширение доли на рынке;	<ul style="list-style-type: none">- Зависимость ценовой политики предприятия от ценовой политики поставщиков;- Сложность организации нового производства;- Отдаленность поставщиков.- Появление новых конкурентов

Исходя из выше перечисленных исследований можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой стратегией для ООО «Нефтьсервискомплект» является стратегия «Концентрической диверсификации производства».

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ состава и структуры баланса

Анализ финансово - экономического состояния предприятия следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно - хозяйственную деятельность предприятия:

- 1) стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- 2) иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- 3) мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение

$$100 \% < T_{ак} < T_{в} < T_{п}, \quad (1)$$

где $T_{п}$ - темп изменения прибыли;

$T_{в}$ - темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{ак}$ - темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название "золотого правила экономики предприятия": прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Следовательно, рассмотрим характеристику изменения динамики состава и структуры активов предприятия, данные изменения представлены в нижеприведенной таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика состава и структуры активов ООО «Нефтьсервискомплект» за 2013-2015 гг.

Статья баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение, тыс.руб.		Темп роста (снижения), %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
1. Внеоборотные активы, в т.ч.	617	394	231	-223	-163	63,86	58,63
1.1. Основные средства	617	394	231	-223	-163	63,86	58,63
2. Оборотные активы, в т.ч.	53775	99882	115891	46107	16009	185,74	116,03
2.1. Запасы	31937	50729	96991	18792	46262	158,84	191,19
2.2. Дебиторская задолженность, в т.ч.	17853	46896	18335	29043	-28561	262,68	39,10
2.3. Денежные средства и денежные эквиваленты	3973	1961	319	-2012	-1642	49,36	16,27
2.4. Прочие оборотные активы	13	296	234	283	-62	2276,92	79,05
БАЛАНС	108785	200552	232232	91767	31680	184,35	115,80

Также динамика активов имущества ООО «Нефтьсервискомплект» представлена на рисунке 2.1.

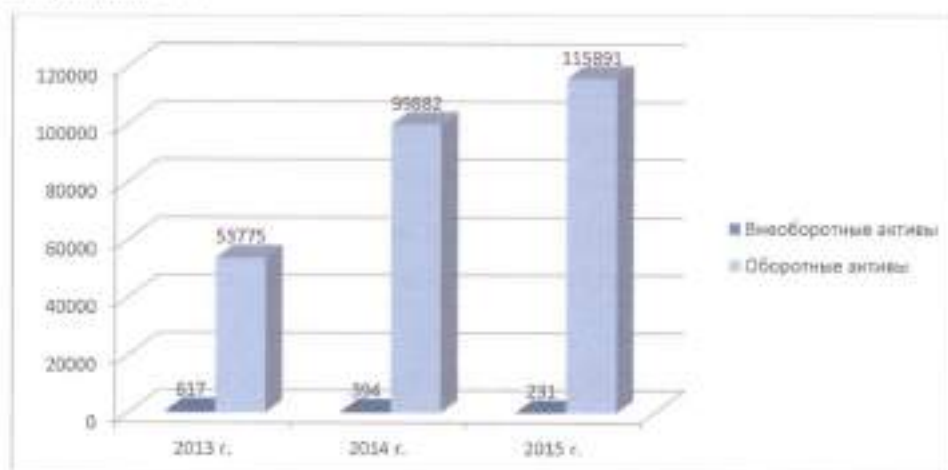


Рисунок 2.1 – Динамика активов имущества ООО «Нефтьсервискомплект»

Анализ таблицы 2.1 показал следующее:

- за анализируемый период доля вне оборотных активов снизилась на 36,14% в 2012 г. на 41,37% в 2013 г. Доля оборотных активов во втором отчетном периоде возросла на 85,74%, а в третьем – на 16,03%;

- оборотные активы выросли больше всего за счет запасов (во втором отчетном периоде замечено увеличение на 58,84%, в третьем – на 91,19%) и за счет изменения доли денежных средств и денежных эквивалентов: во втором периоде зафиксировано уменьшение на 50,64%, а в третьем – уменьшение на 83,73%. Данные изменения видны на рисунке 2.2.

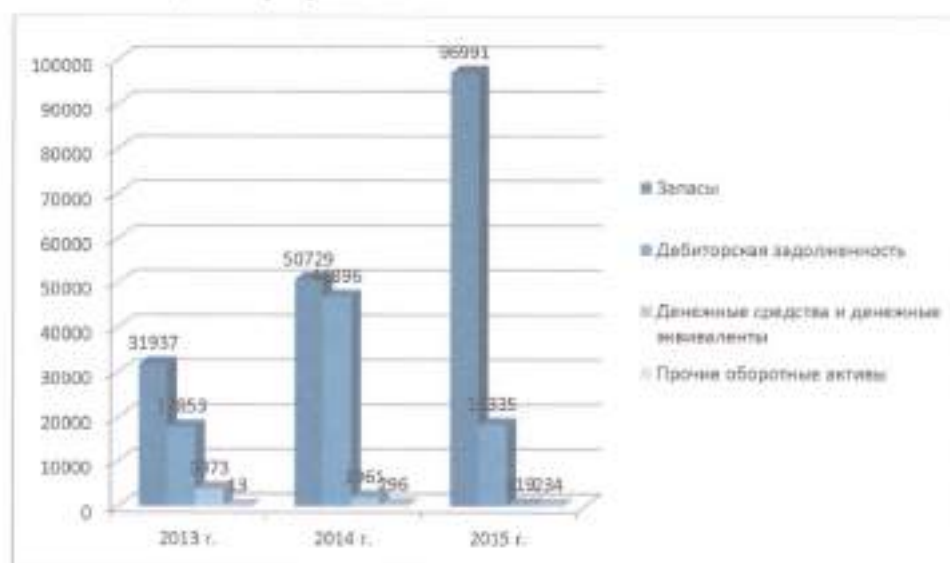


Рисунок 2.2 – Анализ структуры оборотных активов

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса.

Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности (ф. №1 и №5).

Особое внимание уделяется ряду важнейших показателей (ф. №1), характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия:

- 1) величина собственного капитала организации, равную итогу раздела 3 баланса (строка 1300).

- 2013 год – 692 тыс.руб;
- 2014 год – 5320 тыс.руб;
- 2015 год – 6531 тыс.руб.

2) величина заемного капитала на данном периоде хозяйствования будет равна величине краткосрочных заемных средств.

3) величина собственных средств в обороте, равную разнице итогов разделов 3 и I баланса (строка 1300 – строка 1100).

- 2013 год – 75 тыс.руб;
- 2014 год – 4926 тыс.руб;
- 2015 год – 6300 тыс.руб.

4) рабочий капитал, равный разнице между оборотными активами и текущими обязательствами (итог раздела 2 строка 1200 минус итог раздела 5 строка 1500).

- 2013 год – 74 тыс.руб;
- 2014 год – 4926 тыс.руб;
- 2015 год – 6300 тыс.руб.

5) долгосрочные заемные средства на данный период хозяйствования на предприятии отсутствуют.

6) краткосрочные заемные средства (краткосрочные обязательства – раздел V баланса (ф.№1, стр. 1500).

- 2013 год – 53701 тыс.руб;
- 2014 год – 94956 тыс.руб;
- 2015 год – 109591 тыс.руб.

Оценка изменений по указанным показателям может быть дана с точки зрения общей стоимости капитала.

Стоимость капитала – это его цена, которую предприятие платит за его привлечение из разных источников

Поскольку стоимость капитала представляет собой часть прибыли, которую предприятие должно уплатить за использование сформированного или привле-

ченного нового капитала для обеспечения процесса производства и реализации продукции, данный показатель выступает минимальной нормой прибыли от операционной деятельности.

Если рентабельность операционной деятельности окажется ниже, чем цена капитала, то это приведет к «проеданию» капитала и банкротству предприятия.

Поскольку капитал предприятия формируется за счет разных источников, в процессе анализа необходимо оценить каждый из них и произвести сравнительный анализ их стоимости.

Далее рассмотрим характеристику изменения динамики состава и структуры пассивов предприятия, данные изменения представлены в нижеприведенной таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика состава и структуры пассивов ООО «Нефтьсервискомплект» за 2013-2015 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение, тыс.руб.		Темп роста (сложения), %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
3. Капитал и резервы, в т.ч.	692	5320	6531	4628	1211	768,79	122,76
3.1. Уставный капитал	10	10	10	0	0	100,00	100,00
3.2. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	682	5310	6521	4628	1211	778,59	122,81
5. Краткосрочные обязательства, в т.ч.	53701	94956	109591	41255	14635	176,82	115,41
5.1. Заемные средства	0	6886	0	6886	-6886	-	0,00
5.2. Кредиторская задолженность	53701	88070	109591	34369	21521	164,00	124,43
БАЛАНС	108786	200552	232232	91767	31680	184,35	115,80

Также динамика пассивов имущества ООО «Нефтьсервискомплект» представлена на рисунке 2.3.

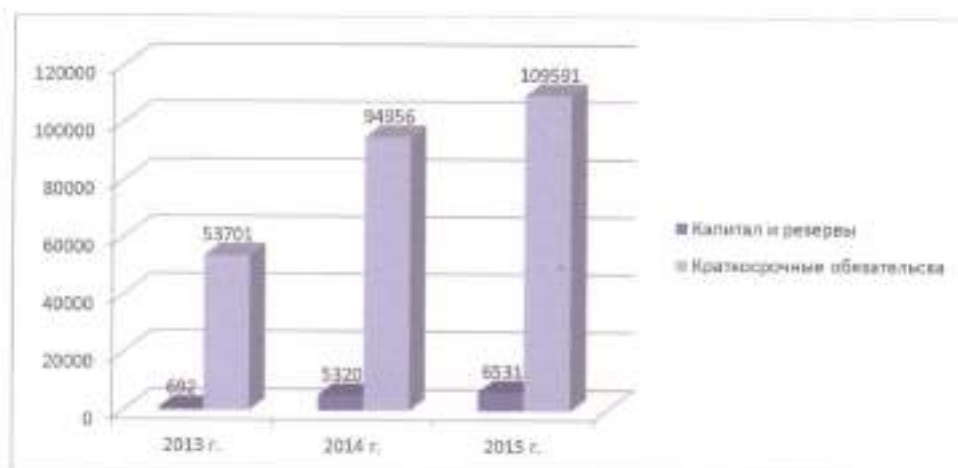


Рисунок 2.3 – Динамика пассивов имущества ООО «Нефть-сервис-комплект»

Анализ таблицы 2.2 показывает следующее:

- За анализируемый период было замечено увеличение краткосрочных обязательств: во втором отчетном периоде увеличение на 76,82%, а в третьем – увеличение на 15,41%;
 - Кроме того, во втором отчетном периоде появились заемные средства, которых не было на начало периода;
 - В большей степени увеличение произошло из-за роста кредиторской задолженности, что свидетельствует о погашении взятых ранее обязательств перед поставщиками и подрядчиками (на рисунке 2.4 представлено соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, на котором показано, что кредиторская задолженность намного превышает дебиторскую);
 - Кроме того, серьезно увеличились капитал и резервы - на 668,59% в 2013 г. и на 22,81% в 2014 г.;
 - Этот прирост был обусловлен резким увеличением нераспределенной прибыли (678,79 % в 2014 году и 87,76% в 2015 году);
 - В общем, валюта баланса увеличилась в 2014 году на 84,36%, и увеличилась на 15,8% в 2015 году.

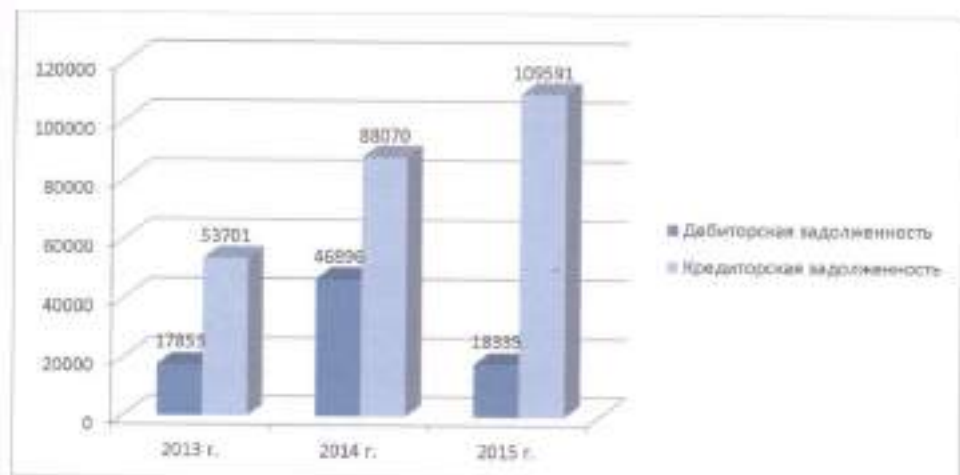


Рисунок 2.4 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово - экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

В теории под финансовой устойчивостью понимают степень обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношение объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

1) Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (2)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

$$2013 \text{ год: } \text{СОС} = 692 - 617 = 75 \text{ тыс. руб.};$$

$$2014 \text{ год: } \text{СОС} = 5320 - 394 = 4926 \text{ тыс. руб.};$$

$$2015 \text{ год: } \text{СОС} = 6521 - 231 = 6290 \text{ тыс. руб.}$$

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} \quad (3)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы.

$$2013 \text{ год: } \text{КФ} = (692 + 0) - 617 = 75 \text{ тыс. руб.};$$

$$2014 \text{ год: } \text{КФ} = (5320 + 0) - 394 = 4926 \text{ тыс. руб.};$$

$$2015 \text{ год: } \text{КФ} = (6521 + 0) - 231 = 6290 \text{ тыс. руб.}$$

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА – внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

$$2013 \text{ год: } \text{ВИ} = (692 + 0 + 53701) - 617 = 53776 \text{ тыс. руб.};$$

$$2014 \text{ год: } \text{ВИ} = (5320 + 0 + 94956) - 394 = 99882 \text{ тыс. руб.};$$

$$2015 \text{ год: } \text{ВИ} = (6521 + 0 + 109591) - 231 = 115881 \text{ тыс. руб.}$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования оных.

1) Излишек (+) или недостаток (-) СОС.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} \quad (5)$$

где Зп - общая величина запасов

$$2013 \text{ год: } \Delta \text{СОС} = 692 - 617 - 31937 = -31862 \text{ тыс. руб.};$$

$$2014 \text{ год: } \Delta \text{СОС} = 5320 - 394 - 50729 = -45803 \text{ тыс. руб.};$$

$$2015 \text{ год: } \Delta \text{СОС} = 6521 - 231 - 96991 = -90701 \text{ тыс. руб.}$$

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} \quad (6)$$

$$2013 \text{ год: } \Delta \text{СД} = (692 + 0) - 617 - 31937 = -31862 \text{ тыс. руб.};$$

$$2014 \text{ год: } \Delta \text{СД} = (5320 + 0) - 394 - 50729 = -45803 \text{ тыс. руб.};$$

$$2015 \text{ год: } \Delta \text{СД} = (6521 + 0) - 231 - 96991 = -90701 \text{ тыс. руб.}$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} \quad (7)$$

$$2013 \text{ год: } \Delta \text{ОИ} = (692 + 0 + 53701) - 617 - 31937 = 21839 \text{ тыс. руб.};$$

$$2014 \text{ год: } \Delta \text{ОИ} = (5320 + 0 + 94956) - 394 - 50729 = 49153 \text{ тыс. руб.};$$

$$2015 \text{ год: } \Delta \text{ОИ} = (6521 + 0 + 109591) - 231 - 96991 = 18890 \text{ тыс. руб.}$$

По трем показателям $\Delta \text{СОС}$, $\Delta \text{СД}$, $\Delta \text{ОИ}$ по обеспеченности запасов источниками формирования можно сделать вывод о том, что у предприятия хроническая нехватка финансирования, т. е. постоянно увеличиваются запасы при необеспеченности средствами.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель:

$$M = (\Delta \text{СОС}, \Delta \text{СД}, \Delta \text{ОИ}). \quad (8)$$

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная	$M = (1, 1, 1)$ $\Delta COC \geq 0$, $\Delta CD \geq 0$, $\Delta OI \geq 0$	Собственный оборотный капитал (чистый оборотный капитал).	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.
Нормальная	$M = (0, 1, 1)$ $\Delta COC < 0$, $\Delta CD \geq 0$, $\Delta OI \geq 0$	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы).	Гарантирует выполнение обязательств. Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности.
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0, 0, 1)$ $\Delta COC < 0$, $\Delta CD < 0$, $\Delta OI \geq 0$	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочные кредиты и займы.	Нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения доп. источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.
Кризисное финансовое состояние	$M = (0, 0, 0)$ $\Delta COC < 0$, $\Delta CD < 0$, $\Delta OI < 0$	—	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

В зависимости от соотношения величин показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и иных источников формирования запасов можно с определенной степенью условности выделить следующие типы финансовой устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость;
- нормальная финансовая устойчивость;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

По следующим данным мы можем охарактеризовать финансовую устойчивость предприятия ООО «Нефтьсервискомплект» за анализируемый период:

2013 год	$\left\{ \begin{array}{l} -31862 < 0; \\ -31862 < 0; \\ 21839 > 0. \end{array} \right. - (0,0,1)$
2014 год	$\left\{ \begin{array}{l} -45803 < 0; \\ -45803 < 0; \\ 49153 > 0. \end{array} \right. - (0,0,1)$
2015 год	$\left\{ \begin{array}{l} -90701 < 0; \\ -90701 < 0; \\ 18890 > 0. \end{array} \right. - (0,0,1)$

Для ООО «Нефтьсервискомплект» в 2013 г., 2014 г. и 2015 г. характерно нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.

Источниками финансирования в таком состоянии являются собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочные кредиты и займы.

2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия - степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала и финансовой структуре организации.

Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса. Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Коэффициент автономии (КА)	$>0,6$	0,013	0,053	0,056
2. Коэффициент финансовой устойчивости (КУ)	$<0,7$	0,011	0,056	0,06
3. Коэффициент маневренности (Км)	$K_m=0,2...0,5$	0,11	0,92	0,96

Данные финансовые коэффициенты также представлены на рисунке 2.5.

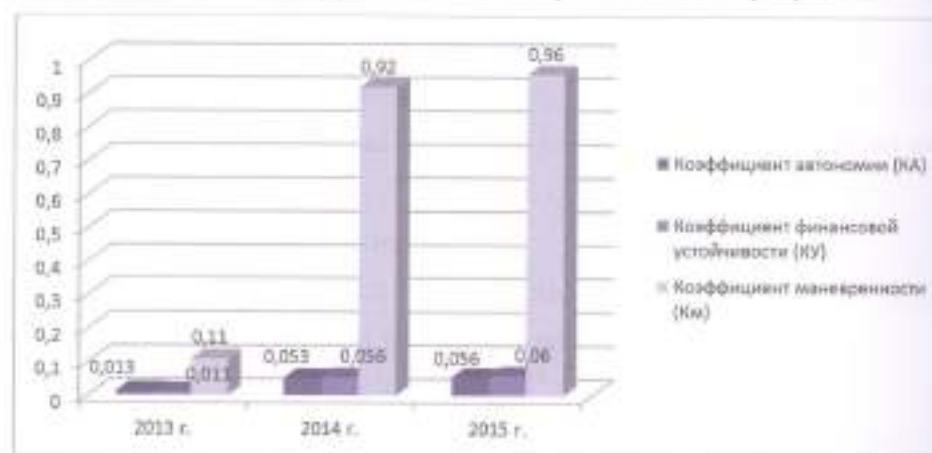


Рисунок 2.5 – Показатели финансовой устойчивости

1. Коэффициент автономии, который характеризует независимость финансового состояния от заемных средств:

$$KA = M / \sum И \quad (9)$$

где М – собственные средства

$\sum И$ – общая сумма источников.

Минимальное значение коэффициента принимается на уровне 0,6.

2013 год: $KA = 692 / 54393 = 0,013$;

2014 год: $KA = 5320 / 100276 = 0,053$;

2015 год: $KA = 6521 / 116122 = 0,056$.

Рост значения коэффициента свидетельствует о полной финансовой независимости фирмы.

2. Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение заемных и собственных средств:

$$КУ = M / (K + Z) \quad (10)$$

где М – собственные средства

Z – заемные средства

K – кредиторская задолженность и другие пассивы.

2013 год: $KУ = 692 / 58313 = 0,011$;

2014 год: $KУ = 5320 / 94956 = 0,056$;

2015 год: $KУ = 6521 / 109591 = 0,060$.

$0,060 / 0,056 * 100\% = 107,14\%$

Таким образом, фирма является финансово устойчивой и за отчетный год коэффициент возрос на 107,14%.

3. Коэффициент маневренности:

$$Kм = (Ес / Ис) = (Ис - F) / Ис \quad (11)$$

где Ес - величина собственных оборотных средств предприятия;

F - основные средства и вложения.

Данный коэффициент показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

Условие: $K_m = 0,2 \dots 0,5$

Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия.

Вывод: у данного предприятия коэффициент маневренности выше нормативных показателей, что говорит о высокой возможности финансового маневра.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение.

Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степени ликвидности предприятия.

В теории под платежеспособностью предприятия понимается возможность и способность своевременно и полностью выполнить платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Под ликвидностью понимают наличие ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов.

Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т. е. анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

2.3.1 Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- 1) по степени убывания ликвидности (актив);
- 2) по степени срочности оплаты / погашения (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

A2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

A3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям);

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства).

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление А1 – П1 и А2 – П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время.

Сравнение А3 – П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Проанализируем ликвидность баланса ООО «Нефтьсервискомплект» за 2013-2015 гг. Данные представлены в таблицах 2.5 и 2.6.

Таблица 2.5 – Группировка активов по степени ликвидности

Показатели	2013 г., тыс.руб.	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс.руб.	Структура, %		
				2013 г.	2014 г.	2015 г.
А1	3973	1961	319	10,52	1,96	0,27
А2	1230	46896	18335	3,26	46,77	15,79
А3	31950	51025	97238	84,59	50,88	83,74
А4	617	394	231	1,63	0,39	0,20
Баланс	37770	100276	116123	100,00	100,00	100,00

Согласно проведенному анализу, группировка активов предприятия показала, что в структуре имущества за весь анализируемый период преобладают медленно реализуемые активы (А3).

Таблица 2.6 – Группировка пассивов по сроку выполнения обязательств

Показатели	2013 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Структура, %		
				2013 г.	2014 г.	2015 г.
П1	53701	88070	109591	98,73	87,83	94,38
П2	0	6886	0	0,00	6,87	0,00
П3	0	0	0	0,00	0,00	0,00
П4	692	5320	6521	1,27	5,31	5,62
Баланс	54393	100276	116112	100	100	100

В структуре пассивов за весь анализируемый период преобладают наиболее срочные обязательства (П1).

В структуре пассивов видно, предприятие привлекает краткосрочные кредиты и займы ($P2 > 0$).

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \gg P1$$

$$A2 \gg P2$$

$$A3 \gg P3$$

$$A4 \leq P4$$

По данным анализа предприятия можно составить следующее соотношение:

2013 г.	2014 г.	2015 г.
$\left\{ \begin{array}{l} A1 \leq P1 \\ A2 > P2 \\ A3 > P3 \\ A4 \leq P4 \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} A1 \leq P1 \\ A2 > P2 \\ A3 > P3 \\ A4 \leq P4 \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} A1 \leq P1 \\ A2 > P2 \\ A3 > P3 \\ A4 \leq P4 \end{array} \right.$

Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

2.3.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов предназначенных для непосредственной реализации с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств.

Исходя из данных баланса ООО «Нефтьсервискомплект», значения коэффициентов приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Основные коэффициенты ликвидности ООО «Нефтьсервискомплект» за 2013-2015 гг.

Показатель	Формула	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Нормативное значение
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/(П1+0.5П2+0.3П3)$	0,264	0,445	0,353	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / (П1+П2)$	0,074	0,021	0,003	0,1-0,7
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1 + A2) / (П1 + П2)$	0,097	0,515	0,17	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	0,692	1,052	1,057	1,5. Оптимальное не менее 2,0

На рисунках 2.6 и 2.7 графически представлена динамика коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности.

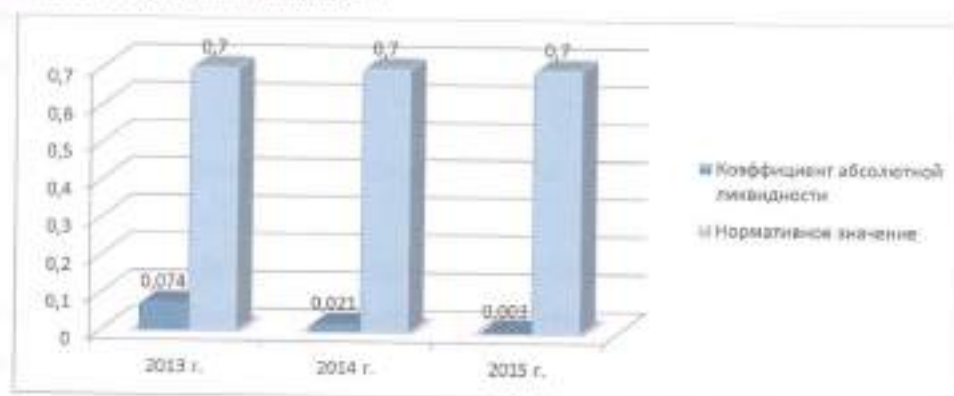


Рисунок 2.6 – Коэффициент абсолютной ликвидности

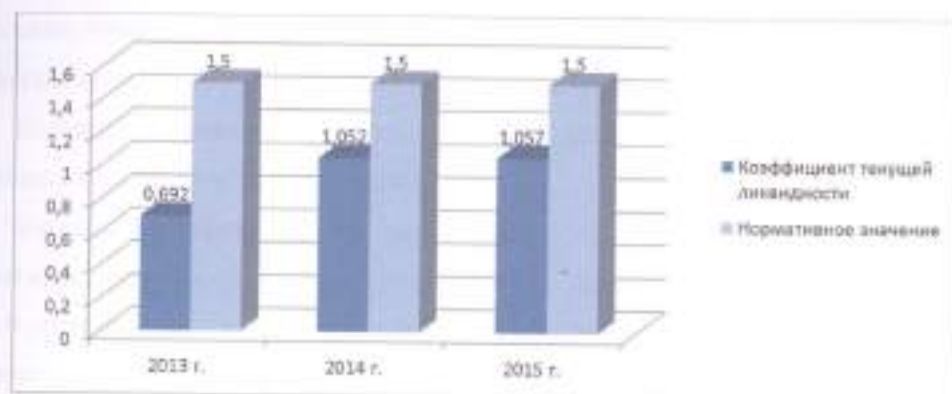


Рисунок 2.7 – Коэффициент текущей ликвидности

В текущем периоде у предприятия наблюдаются проблемы с текущей платежеспособностью, о чем свидетельствует коэффициент абсолютной, срочной и текущей ликвидностей, значения которых ниже рекомендуемого (0,1 и 0,7 и 1,5 соответственно).

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния предприятия при разной степени учета ликвидных средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк, кредитующий данное предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту быстрой ликвидности. Покупатели и держатели акций и облигаций предприятия в большей степени оценивают финансовую устойчивость предприятия по коэффициенту текущей ликвидности.

2.4 Оценка деловой активности предприятия

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени вы-

полнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста.

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии - это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

1. Оборачиваемость совокупного капитала

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (Коск) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$\text{Коск} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина активов}} \quad (12)$$

$$2013 \text{ г.: Коск} = 163739 / 0,5 * (54393 + 0) = 6,02;$$

$$2014 \text{ г.: Коск} = 425983 / 0,5 * (100276 + 54393) = 5,51;$$

$$2015 \text{ г.: Коск} = 273124 / 0,5 * (116122 + 100276) = 2,52.$$

В текущем периоде мы видим снижение оборачиваемости совокупного капитала почти в 2 раза.

2. Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов)

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Коа) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$\text{Коа} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (13)$$

$$2013 \text{ г.: Коа} = 163739 / 0,5 * (53775 + 0) = 6,09;$$

$$2014 \text{ г.: Коа} = 425983 / 0,5 * (99882 + 53775) = 5,54;$$

$$2015 \text{ г.: Коа} = 273124 / 0,5 * (115891 + 99882) = 2,53.$$

В результате приведенных расчетов видно уменьшение оборачиваемости текущих активов.

3. Оборачиваемость собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коск) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$\text{Коск} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} \quad (14)$$

$$2013 \text{ г.: Коск} = 163739 / 0,5 * (692 + 0) = 473,23;$$

$$2014 \text{ г.: Коск} = 425983 / 0,5 * (5320 + 692) = 141,71;$$

$$2015 \text{ г.: Коск} = 273124 / 0,5 * (6531 + 5320) = 46,09.$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала значительно уменьшился в данном периоде.

4. Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат (Комз) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$$\text{Комз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость запасов}} \quad (15)$$

$$2013 \text{ г.: } \text{Комз} = 163739 / 0,5 * ((31937 + 0) + 0) = 10,25;$$

$$2014 \text{ г.: } \text{Комз} = 425983 / 0,5 * ((50729 + 0) + (31937 + 0)) = 10,31;$$

$$2015 \text{ г.: } \text{Комз} = 275124 / 0,5 * ((96991 + 13) + (50729 + 0)) = 3,72.$$

В данном периоде коэффициент оборачиваемости материальных запасов уменьшился с 10,25 до 3,72.

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Коэффициент (Кодз) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина дебиторской задолженности}} \quad (16)$$

$$2013 \text{ г.: } \text{Кодз} = 163739 / 0,5 * (17853 + 0) = 18,34;$$

$$2014 \text{ г.: } \text{Кодз} = 425983 / 0,5 * (46896 + 17853) = 13,16;$$

$$2015 \text{ г.: } \text{Кодз} = 275124 / 0,5 * (18335 + 46896) = 8,44.$$

Период оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость дебиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$\text{Пдз} = 90 / \text{Кодз} \quad (17)$$

$$2013 \text{ г.: } \text{Пдз} = 90 / 18,34 = 4,91;$$

$$2014 \text{ г.: } \text{Пдз} = 90 / 13,16 = 6,84;$$

$$2015 \text{ г.: } \text{Пдз} = 90 / 8,44 = 10,66.$$

За анализируемый период коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшился, а период ее оборота соответственно увеличился с 4 дней до 10 дней.

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз) показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или сужение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$\text{Кокз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности}} \quad (18)$$

$$2013 \text{ г.: Кокз} = 163739 / 0,5 * (53701 + 0) = 6,1;$$

$$2014 \text{ г.: Кокз} = 425983 / 0,5 * (88070 + 53701) = 6,01;$$

$$2015 \text{ г.: Кокз} = 275124 / 0,5 * (109591 + 88070) = 2,78.$$

Период оборота кредиторской задолженности (оборотность кредиторской задолженности в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам):

$$\text{Пкз} = 90 / \text{Кокз} \quad (19)$$

$$2013 \text{ г.: Пкз} = 90 / 6,1 = 14,75;$$

$$2014 \text{ г.: Пкз} = 90 / 6,01 = 14,98;$$

$$2015 \text{ г.: Пкз} = 90 / 2,78 = 32,37.$$

Оборачиваемость кредиторской задолженности в данном периоде уменьшилась, а период оборота кредиторской задолженности соответственно увеличился. Это произошло из-за уменьшения суммы взятых долговых обязательств.

7. Фондоотдача основных средств

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \quad (20)$$

$$2013 \text{ г.: Фо} = 163739 / 0,5 * (617 + 0) = 530,76;$$

$$2014 \text{ г.: Фо} = 425983 / 0,5 * (394 + 617) = 842,7;$$

$$2015 \text{ г.: Фо} = 275124 / 0,5 * (231 + 394) = 880,4.$$

За анализируемый период фондоотдача основных средств возросла, что свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия.

Динамика показателей деловой активности предприятия представлена на рисунке 2.8.

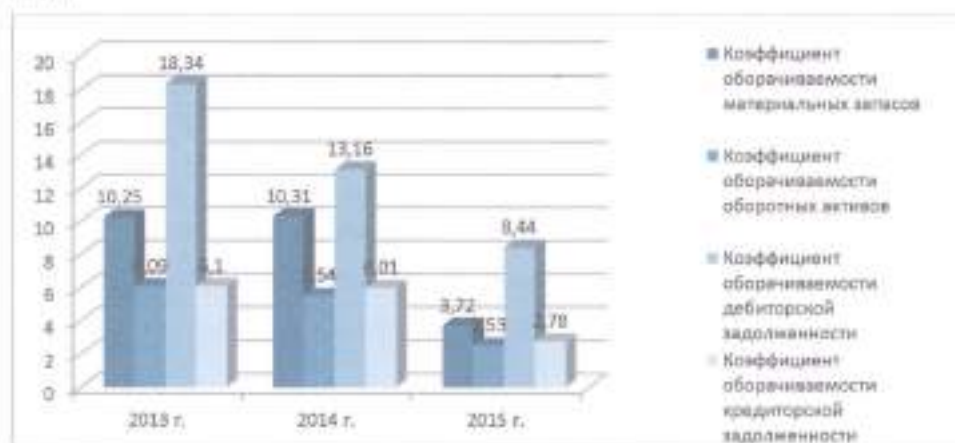


Рисунок 2.8 – Показатели деловой активности предприятия

2.5 Оценка рентабельности предприятия

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности – относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \Pi / V \times 100\%, \quad (21)$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль предприятия;

V – показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1. Рентабельность собственного капитала. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия;

2. Рентабельность оборотных активов показывает возможность компании обеспечить удовлетворительного объема прибыли в отношении к оборотным средствам. То есть, чем выше коэффициент, тем более эффективным становится предприятие.;

3. Рентабельность активов – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала (финансового левериджа), качество управления активами. В отличие от показателя "рентабельность собственного капитала", данный показатель учитывает все активы организации, а не только собственные средства. Поэтому он менее интересен для инвесторов;

4. Рентабельность основной деятельности (производства). Она отражает, какое количество прибыли получает предприятие с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции;

5. Рентабельность продаж (по чистой прибыли). Данный показатель демонстрирует прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг).;

6. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж).

Далее рассмотрим все вышеуказанные показатели, применимо к предприятию ООО «Нефтьсервискомплект». Данные представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели рентабельности ООО «Нефтьсервискомплект» за 2013-2015 гг.

Показатель	Формула	Относительные величины, %				
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (2014-2013)	Изменение (2015-2014)
Рентабельность реализованной продукции (рентабельность издержек)	$2200/(2110-2200)$	2,74	1,636	0,936	(1,104)	(0,7)
Рентабельность производства	$2300/(1150+ 1210)$	2,62	11,316	1,624	8,696	(9,692)
Рентабельность активов (общая рентабельность)	$2300/1600$	1,568	5,769	1,36	4,201	(4,409)
Рентабельность оборотных активов	$2300/1200$	1,586	5,792	1,362	4,206	(4,43)
Рентабельность собственного капитала	$2300/1300$	123,27	108,74	24,177	(14,53)	(84,563)
Рентабельность продаж	$2300/2110$	0,521	1,358	0,578	0,837	(0,78)

По данным, представленным выше, видно, что показатели 2014 года во много раз выше показателей 2013 год. Это связано с тем, что предприятия начало свою работу только во второй половине 2013 года. Снижение рентабельности в 2015 году связано во многом с общим снижением спроса на товар. Это хорошо видно на рисунке 2.9, на котором представлена динамика показателей рентабельности предприятия.

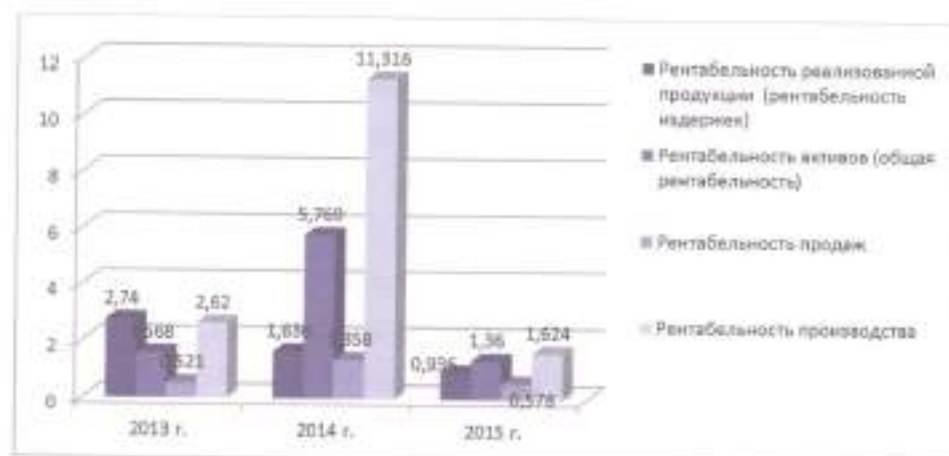


Рисунок 2.9 – Показатели рентабельности предприятия

2.6 Анализ затратности функционирования организации

Затраты на производство в любом виде деятельности – это производственные факторы. Существуют два подхода к оценке затрат на производство:

- 1) бухгалтерский
- 2) экономический

Бухгалтерский: в условиях планово-регулируемой экономики предметом планирования и учета был только бухгалтерский подход. И это вполне объяснимо, т.к. издержки любого предприятия в любой период равны стоимости использованных ресурсов. Эта стоимость используемых ресурсов всегда была зафиксирована в счетах о деятельности предприятий. Это явные издержки (затраты).

Но экономисты кроме явных затрат учитывают неявные (альтернативные) затраты.

Принимая управленческие решения и оценивая действительные затраты, экономисты должны рассматривать не только доход по отчету, но и альтернативные варианты, т.е. предприятие будет жизнеспособно, может иметь доход, прибыль, и при этом максимальная прибыль должна быть при минимальных затратах.

Предприятие может нести постоянные затраты даже тогда, когда фирма ничего не производит, т.е. зависящие от объема продукции или объема оказываемых услуг (амортизация, управленческие, страховые, рекламные и др.). Далее затраты на сырье, материалы, оплату труда рабочих и др. изменяются пропорционально изменению объема производства, изменению выпуска продукции – переменные затраты.

Время, в течение которого фирма изменяет объем производства лишь за счет переменных затрат, т.е. постоянные затраты остаются неизменными, называется коротким периодом. Время, в течение которого фирма настолько изменяет объем производства, что при этом все факторы становятся переменными, называется длительным периодом и в этом случае бывают:

- Условно-постоянные затраты – не изменяются прямо пропорционально объему производства (предприятие сократило объем производства, а мастер работает также).

- Условно-переменные – изменяются пропорционально затратам на производство.

Еще различаются три вида эффекта:

- 1) повышающийся эффект роста масштаба производства (т.е. объем производства увеличивается в пропорции, которая превышает увеличение затрат по ресурсам)

- 2) постоянный эффект роста масштаба производства, в этом случае объем производства увеличивается в той пропорции, что и затраты ресурсов (нормальный)

- 3) убывающий эффект роста масштаба производства, в этом случае объем производства увеличивается в меньшей степени, чем затраты ресурсов (изата возрастает) и при этом увеличивается средние и долгосрочные издержки ресурсов (ресурсы подорожают)

Для определения величины издержек на производство для любой формы собственности используется категория себестоимости. Постановлением РФ №352 от 5 августа 1992 года утверждено Положение «О составе затрат по производству и реализации продукции, работ и услуг, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении». В этом Положении себестоимость продукции, работ и услуг представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства сырья, материалов, топлива и энергии, ОПФ, трудовых ресурсов, а также др. затраты на ее производство и реализацию.

Себестоимость – это качественный показатель, который характеризует производственную деятельность предприятия.

Качественный – именно в нем все стороны деятельности предприятия и степень технологического оснащения и освоения новых видов оборудования, новых

видов продукции. Здесь также отражается уровень производства и труда. Также влияет степень использования мощностей, которыми располагает предприятие. В этом же показателе находят отражение экономичность, эффективность использования материальных, трудовых ресурсов.

Для того, чтобы дать оценку себестоимости нужна целая система оценочных показателей.

Это можно сгруппировать по следующим направлениям:

- анализ сметы расходов по экономическим элементам,
- анализ издержек на производство

Проведем анализ затратности функционирования ООО «Нефтьсервискомплект» за 2013 – 2015 г. Анализ расходов по обычным видам деятельности представлен в таблицах 2.9 и 2.10.

Таблица 2.9 – Горизонтальный анализ расходов по обычным видам деятельности ООО «Нефтьсервискомплект» 2013 - 2015 гг.

Показатель	Абсолютные величины, тыс руб.				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (2014-2013)	Изменение (2015-2014)
Материальные затраты	4465	4372	3285	-93	-1087
Затраты на оплату труда	1415	4154	4336	2739	182
Отчисления на социальные нужды	426	1258	1308	832	50
Амортизация	101	274	518	173	244
Прочие затраты	22341	65404	63609	43063	-1795
Итого	28748	75462	73056	46714	-2406

По данным, представленным в таблице видно, что материальные затраты сокращаться, что означает что предприятие стало меньше тратить деньги на оборудование, здания и др.

В тоже самое время возросли затраты на оплату труда и социальные нужды что говорит о найме дополнительных работников.

В целом, расходы увеличились. Во многом рост произошел из-за повышения затрат на оплату труда и прочих затрат.

Таблица 2.10 – Вертикальный анализ расходов по обычным видам деятельности ООО «Нефтьсервискомплект» 2013 - 2015 гг.

Наименование	Относительные величины, %				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (2014-2013)	Изменение (2015-2014)
Материальные затраты	15,53	5,79	4,50	-9,74	-1,30
Затраты на оплату труда	4,92	5,50	5,94	0,58	0,43
Отчисления на социальные нужды	1,48	1,67	1,79	0,19	0,12
Амортизация	0,35	0,36	0,71	0,01	0,35
Прочие затраты	77,71	86,67	87,07	8,96	0,40
Итого	100	100	100	0,00	0,00

По данной таблице видно, что:

- материальные затраты с каждым годом снижались. Это может быть связано с рационализацией использования материальных ресурсов;
- кроме того, затраты на оплату труда и социальные нужды растут, что может говорить как о росте числа работников, так и о повышении заработной платы;
- амортизация с каждым годом растет, что может говорить о появлении внеоборотных активов;
- наибольший удельный вес в затратах предприятия представляют прочие затраты, которые составляют более 70% от всей совокупности затрат.

Так как прочие расходы предприятия составляют наибольший удельный вес от общего значения затратности функционирования ООО «Нефтьсервискомплект», для более подробного изучения расходов данного предприятия рассмотрим горизонтально-вертикальный анализ прочих расходов предприятия (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Горизонтально-вертикальный анализ прочих расходов ООО «Искомплект»

Наименование	Абсолютные величины, тыс.руб.					Относительные величины, %				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	(2014-2013)	(2015-2014)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	(2014-2013)	(2015-2014)
Транспортные услуги	6202	20040	18017	13838	-2023	27,76	30,64	28,32	1,88	-2,32
Электроэнергия	509	1200	1174	691	-26	2,28	1,83	1,85	-0,44	0,01
Услуги связи	79	238	238	159	0	0,35	0,36	0,37	0,01	0,01
Аренда здания	4000	12000	12000	8000	0	17,90	18,35	18,87	0,44	0,52
Аренда земли	3200	9600	9600	6400	0	14,32	14,68	15,09	0,35	0,41
Аренда складов	6800	20400	20400	13600	0	30,44	31,19	32,07	0,75	0,88
Охрана	680	1000	1300	320	300	3,04	1,53	2,04	-1,51	0,51
Сопровожд. проч. ИС	98	158	163	60	5	0,44	0,24	0,26	-0,20	0,01
Вывоз мусора	27	48	56	21	8	0,12	0,07	0,09	-0,05	0,01
Обучение персонала	16	115	25	99	-90	0,07	0,18	0,04	0,10	-0,14
Расходы на рекламу	41	58	123	17	65	0,18	0,09	0,19	-0,09	0,10
Ремонт техники	689	547	513	-142	-34	3,08	0,84	0,81	-2,25	-0,03
Итого	22341	65404	63609	43063	-1795	100	100	100	0,00	0,00

По данным, представленным в таблице 2.11, видно, что затраты в 2015 году по сравнению с предыдущими периодами уменьшились. Произошло это во многом из-за сокращения статей расходов по транспортным услугам и ремонту техники. Это связано с оптимизацией логистических процессов на предприятии.

Увеличение затрат на охрану, рекламу и затрат на программное обеспечение свидетельствует о развитии деятельности предприятия.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «НЕФТЬСЕРВИСКОМПЛЕКТ»

3.1 Сущность проекта создания цеха по производству пенополистирола

Пенопласт - собирательное название для класса материалов, который представляет собой вспененные (ячеистые) пластические массы. Основным полезным свойством пенопластов является их малый удельный вес и низкая плотность (основной объём пенопласта занимает газ, поэтому он в 9 до 29 раз - тяжелее воздуха).

Этот факт, вкупе с ячеистостью, и обуславливает главные достоинства пенопластов: высокие теплоизоляционные (в отдельно взятой ячейке практически невозможны конвекционные потоки) и звукоизоляционные (тонкие эластичные перегородки ячеек - плохой проводник звуковых колебаний) свойства.

Выбор именно этого проекта связан с тем, что на данный момент ООО «Нефтьсервискомплект» уже занимается реализацией данной продукции, причем объём продаж составляет примерно 550 м³ пенополистирола в месяц. Поэтому, имея налаженный рынок сбыта, предприятию целесообразно начать свою производственную деятельность именно с этого товара.

Пенопласты получены из многих наиболее широко применяемых пластмасс (полимеров). Наиболее известными материалами являются полиуретановые, поливинилхлоридные (ПВХ), фенолформальдегидные, карбамидоформальдегидные и полистирольный пенопласт.

Все эти виды отличаются плотностью, механической прочностью и стойкостью к различным видам воздействия. Выбор конкретного вида пенопласта для применения в тех или иных условиях и целях обуславливается составом сырья и технологией его обработки.

Пенополистирол чаще всего используется как теплоизоляционный и конструкционный материал. Области его применения: строительство, вагоно- и судо-

строение, анистроение. Довольно большое количество пенополистирола применяется как упаковочный и электроизоляционный материал.

- В военной промышленности — как утеплитель; в системах индивидуальной защиты военнослужащих; как амортизатор в шлемах
- В производстве тары и одноразовой изотермической упаковки для замороженных продуктов
- В строительстве зданий, а именно:
 - теплоизоляция фундаментов
 - теплоизоляция полов первых этажей
 - устройство "тёплых полов"
 - утепление стен
 - утепление фасадов
 - утепление всех видов крыш
 - трубопроводы, холодильники (и прочее промышленное назначение не рассматриваем в данной статье)
- строительство перегородок
- устройство стен в сырых и влажных помещениях
- Служит материалом для производства детских игрушек, дизайнерской мебели и предметов интерьера. Так же служит материалом для создания объектов современного декоративно-прикладного и концептуального искусства.

Для начала производства пенополистирола предлагается приобрести следующее оборудование:

1. Предвспениватель ПЦ - 02 (с пультом управления и системой пневмозагрузки)
2. Приемный бункер-сушка ПБ-02
3. Мешки для бункеров вылеживания на 120м3 (шт.)
4. Пневмотранспорт на 6 бункеров (спецификации №2 + №3)
5. Пульт управления пневмотранспортом ПВ - 02 (6 бункеров)
6. Блок форма БФ 1.0 AUTO PLUS

7. Вакуумная насосная станция
8. Мешок промежуточного бункера
9. Станок для резки пенопласта С- 10 AUTO
10. Станок фигурной резки пенопласта ФРП-01
11. Дробилка с пневмотранспортом Д-01
12. Аккумулятор пара (нерж.)
13. Весы для контроля предвспенивателя и блоков (2шт.)

Общая стоимость линии составляет 2 241 600 рублей

На рисунке 3.1. изображено, как будет выглядеть установленный комплект оборудования.



Рисунок 3.1 – Комплект оборудования для производства пенополистирола
Поставщиком данного оборудования выступает Компания "Stan-M
polichemical", г.Пермь.

Технология производства пенополистиролла включает в себя пять этапов:

1. Вспенивание

Загрузка в предвспениватель необходимого объема сырья (в зависимости от марки), подача водяного пара, визуальный контроль за процессом вспенивания через стекло, при достижении гранулами нужного объема окончание процесса вспенивания, выгрузка вспененных гранул.

Продолжительность- от 4 до 6 минут

Задействованное оборудование:

- Предвспениватель
- Пульт управления пневмотранспортом Парогенератор
- Аккумулятор пара Вентилятор
- Система пневмотранспорта

2. Выдержка

Вспененное сырьё с помощью активатора вспенивателя выгружается из предвспенивателя и поступает в сушилку. Там с помощью воздействия тёплого воздуха происходит ускоренное высушивание и стабилизация гранул. После этого гранулы поступают в бункер выдержки раздачи, отведённый для каждой марки.

Продолжительность- время нахождения в сушилке:4-6 минут, выдержка после сушилки: 4-8 часов, выдержка без сушилки: 12-24 часов.

Задействованное оборудование:

- Сушильная установки
- Приемный бункер-сушка

3. Выпекание

Выдержанное сырьё подаётся в блок-форму с помощью вентилятора и установки вакуумирования.

При наполнении блок-формы осуществляется вакуумирование, а затем начинается подача пара. Гранулы выдерживаются под давлением определённое время, в зависимости от выпекаемой марки. Далее происходит ускоренное охлаждение блок-формы и выталкивание готового блока пневматикой.

Продолжительность: от 6 до 12 минут

3.2 Сущность проекта создания цеха по производству профильной трубы

Поставляемые Сибирской экспортно-импортной компанией станки для изготовления профильных труб предназначены для выпуска изделий, имеющих в се-

чени прямоугольник или квадрат. Такие металлоизделия пользуются большим спросом в строительной отрасли. Такое приобретение может стать отличным стартом нового производства или вывести мощности существующей фирмы на более высокий уровень, позволит уверенно чувствовать себя в бизнес-сфере.

Сварные квадратные или круглые профили используются:

- в качестве отдельных элементов строительных конструкций различного назначения, в том числе и с несущими функциями;
- при прокладке кабелей (футляры, кожухи);
- для строительства некоторых категорий трубопроводов.

Большая востребованность в таких материалах объясняется механической прочностью, высоким сопротивлением растяжению, сжатию, изгибу.

К автоматическим линиям по изготовлению профиля следует отнести целый комплекс устройств и агрегатов. К ним относят станки для подготовки металла и производства сварных труб с поперечником от 16 до 76 мм и толщиной стенки от 1 до 3 мм (см. рис.1). Изменение сортамента регулируется простой сменой комплектов валов. К неоспоримым достоинствам линий относится компактность, мобильность, лёгкость в эксплуатации и быстрая окупаемость. На рисунке 3.2 представлена линия для производства профильной трубы.



Рисунок 3.2 – Высокочастотная полупроводниковая сварочная линия для производства профильных труб

Основные параметры сырья для производства профильных труб:

1. Материал: низкоуглеродная сталь, низколегированная сталь, оцинкованная сталь;

2. Ширина штрипс: 50~240мм

3. Толщина штрипс: 0.8~3.0мм

Параметры готового продукта:

1. Диаметр труб: круглая форма: $\varnothing 16 \sim \varnothing 76$ мм, квадратная: $\varnothing 15 \sim \varnothing 60$ мм

2. Толщина: круглая: 0.8~2.5мм

3. Длина: 6~12м

Технологический процесс:

Разматывание – шлифовка и сварка штрипс – хранение – формовка – высокочастотная сварка – удаление заусенцев – шлифовка шва – охлаждение – придание формы (квадрат, круг, прямоугольник) – выпрямление – отрезание (летучая пила) – приемный стол

Характеристика линии:

1. Разматыватель;

2. Шлифовка и сварка штрипс;

3. Хранилище (накопитель);

4. Формирующий стан;

5. Правильное устройство;

6. Высокочастотная сварка;

7. Система охлаждения;

8. Формирующий стан квадратной и прямоугольной трубы;

9. Гильотина: летучая пила

10. Приемный стол: длина 12м

Условия для начала производства профильной трубы следующие:

1. Требования к помещению: 60м*6м*5м (max) (от подвешного крана до пола)

2. Габариты оборудования (Д * Ш * В): 43000 X 6000 X 1300мм.

3. Производительность: 40*40-70м³/ч., 60*60-60м³/ч., 20*20-80 м³/ч.

4. Количество обслуживающего персонала: 3-6 человек
 5. Наличие кран — балки: 4-7тонн, 300кВт, электропитание, вода, ровный бетонный пол.
 6. Толщина бетонного пола от 0,3м до 1м.
 7. Температура в помещении: более 10 градусов
 8. Время изготовления: 95 дней с момента предоплаты.
 9. Доставка: 3-4 контейнера 40 фут. (в зависимости от количества дополнительных валов)
 10. Срок доставки оборудования от поставщика 30-45 дней
 11. Для пуско-наладки требуется (железные подкладки, стальная проволока 0,8мм, градомер, сварочный аппарат, воздушный компрессор.
- Стоимость линии: 8 000 000 руб.

3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта является одним из наиболее ответственных этапов прединвестиционных исследований. Она включает детальный анализ и интегральную оценку всей технико-экономической и финансовой информации, собранной и подготовленной для анализа в результате работ на предыдущих этапах прединвестиционных исследований.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов основаны преимущественно на сравнении эффективности (прибыльности) инвестиций, в различные проекты.

С позиции финансового анализа реализация инвестиционного проекта может быть представлена как два взаимосвязанных процесса: процесс инвестиций в создание производственного объекта (или накопление капитала) и процессе получения доходов от вложенных средств.

Эти два процесса протекают последовательно (с разрывом между ними или без него) или на некотором временном отрезке параллельно.

В последнем случае предполагается, что отдачи от инвестиций начинается еще до момента завершения вложений.

Оба процесса имеют разные распределения интенсивности во времени, что в значительной степени определяет эффективность вложения инвестиций.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

В проекте будет произведен расчет коммерческой эффективности для определения целесообразности реализации проектов. При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета.

Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Дисконтирование представляет собой определение стоимости денежного потока путём приведения стоимости всех выплат и поступлений к определённому моменту времени.

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t), определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (22)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$);

T - период планирования;

r - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей.

К ним относятся: чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

1) Чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект.

Показатель ЧДД показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора от помещения денег в проект по сравнению с хранением денег в банке. Если ЧДД > 0 , то можно считать, что инвестиция приумножит богатство предприятия и инвестицию следует осуществлять.

Если ЧДД < 0 , то значит доходы от предложенной инвестиции недостаточно высоки, чтобы компенсировать риск, присущий данному проекту (или с точки зрения цены капитала не хватит денег на выплату дивидендов и процентов по кредитам) и инвестиционное предложение должно быть отклонено.

В общем виде значение этого показателя определяется по формуле:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^n \frac{ЧРД}{(1+r)^t} - I \quad (23)$$

где ЧДД- чистый дисконтированный доход;

ЧРД- суммарный денежный поток в период времени t ;

I - сумма инвестиций;

r - ставка дисконтирования;

n - число периодов.

2) Индекс доходности (ИД).

Индекс доходности (ИД) – рассчитывается как соотношение общей величины дисконтированных доходов по проекту к величине первоначальной инвестиции.

Критерий PI характеризует доход на единицу затрат.

Именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля реальных инвестиций в случае ограниченности сверху общего объема инвестиций.

Для признания проекта эффективным по критерию PI его значение должно быть выше 1.

$$ИД = \sum_{t=1}^n \frac{\frac{ЧРД}{(1+r)^t}}{I} \quad (24)$$

где ЧРД- суммарный денежный поток в период времени t ;

I - сумма инвестиций;

r - ставка дисконтирования;

n - число периодов.

3) Внутренняя норма доходности (ВНД).

Внутренняя норма доходности (ВНД) - норма прибыли, порожденная инвестицией. Это та норма прибыли (барьерная ставка, ставка дисконтирования), при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это та ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам.

Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника.

Ее значение находят из следующего уравнения:

$$\sum_{t=1}^n \frac{ЧРД}{(1+ВНД)^t} - I = 0, \quad (25)$$

где ЧРД- суммарный денежный поток в период времени t ;

I - сумма инвестиций;

ВНД- внутренняя норма доходности;

n - число периодов.

ВНД показывает максимальный уровень затрат, который может быть ассоциирован с данным проектом, т. е. если цена капитала, привлекаемого для финансирования проекта, больше ВНД, то проект может быть выполнен только в убыток, следовательно, его нужно отвергнуть.

То есть к рассмотрению могут быть приняты только те проекты, по которым $ВНД \geq r$.

4) Срок окупаемости (PP).

Срок окупаемости инвестиций (PP) - время, которое требуется, чтобы инвестиция обеспечила достаточные поступления денег для возмещения инвестиционных расходов.

Вместе с чистой текущей стоимостью (NPV) и внутренним коэффициентом окупаемости (IRR) используется как инструмент оценки инвестиций.

По мнению ряда российских исследователей, следует включать в план реализации только те проекты, для которых срок окупаемости не превышает 2 – 3 лет.

Если чистый дисконтированный доход по годам одинаковый, то для расчета простого срока окупаемости используем формулу:

$$PP = \frac{I}{ЧРД} \quad (26)$$

I – сумма инвестиций;

ЧРД – суммарный денежный поток в период времени t .

Для расчета дисконтированного срока окупаемости, используем формулу:

$$PP_{\text{диск}} = n \quad (27)$$

$$1 \text{ год} = I - \text{ЧРД} \quad (28)$$

$$2 \text{ год} = \frac{1 \text{ год}}{\text{ЧРД}_{0,1}} \quad (29)$$

где ЧРД- суммарный денежный поток в период времени t ;

I - сумма инвестиций;

r - ставка дисконтирования;

n - число периодов.

Далее после расчета данных показателей целесообразно построить графики, характеризующие эффективность инвестиционного проекта.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге.

Отрицательное – определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы.

Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности выбранного проекта.

3.4 Оценка коммерческой эффективности проекта по созданию цеха по производству пенополистирола

Для осуществления данного проекта требуется произвести единовременные затраты в сумме капитальных вложений (таблица 3.1)

Таблица 3.1 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес % к итогу
1. Высокочастотная линия для производства пенополистирола		
1.1 Оборудование для производства и обработки пенополистирола	2 414,00	27,08
1.2 Строительство здания амбарного типа	6 000,00	67,31
Итого	8 414,00	
2. Инструменты и приспособления	500,00	5,61
Всего	8 914,00	100,00

Кроме единовременных затрат, реализация данного инвестиционного мероприятия приведет к увеличению текущих издержек (таблица 3.2)

Таблица 3.2 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
1. Материальные затраты	934,66
1.1. Затраты на электричество	532,1
1.2. Затраты на сырье	402,55
2. Затраты на оплату труда	691,2
3. Социальные выплаты	208,74
4. Амортизация основных фондов	1 782,80
5. Прочие затраты	686,11
Итого затрат:	4 976,89
Текущие издержки без амортизации	3 045,68

Величина текущих издержек складывается из следующих показателей:

1. Материальные затраты, в общей сложности составляющие 934,66 тыс. руб., включают в себя:

1.1. Затраты на электричество: рассчитаны на основе потребления приобретаемого оборудования (таблица 3.3)

Таблица 3.3 – Расчет электропотребления приобретаемого оборудования

Наименование	Электропотребление, кВт/час	Стоимость, руб/час	Стоимость, руб/день	Стоимость, руб/год
Установка вакуумирования	6,5	11,31	90,48	32572,8
Система пневмотранспорта	1	1,74	13,92	5011,2
Парогенератор	85	147	1176	423360
Бункер сушка	5	8,7	89,6	32256
Предспениватель циклического вспенивания	4	6,96	55,68	20044,8
Станок с ЧПУ для фигурной резки	4	6,69	55,68	20044,8
Дробилка отходов пенопласта	1,2	2,088	16,704	6013,44
Итого	106,7	184,758	1478,064	532103,04

1.2. Затраты на сырье прогнозируются из расчета производительности оборудования.

Высокочастотная линия для производства пенополистирола имеет следующую производительность (таблица 3.4)

Таблица 3.4 – Расчет годовой производительности оборудования

Размер	Производительность м ³ /час	Производительность м ³ /день	Производительность м ³ /год
2000x1000мм	3,25	26м ³	6600

Стоимость ПСВ-с, необходимых для изготовления 1м³ пенополистирола, равна 60,9 рублей.

Расчет затрат на сырье: $60,9 \cdot 6600 = 402000$ р.

2. Затраты на оплату труда (учитывая северную надбавку в размере 50% от оклада и районного коэффициента, который для нашего региона составляет 1,5) составляют 691,2 тыс. руб.

Данная сумма складывается из следующих условий (таблица 3.5):

Таблица 3.5 – Затраты на оплату труда

Должность (специальность, профессия), разряд (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад), руб.	Надбавка, тыс. руб.		Месячный фонд з/п, руб.	Годовой фонд з/п, руб.
			Северная надбавка (50%)	Районный коэффициент (1,5)		
Операционист	2	9 600,00	4 800,00	14 400,00	57600,00	691200,00
Всего	2	9 600,00	4 800,00	14 400,00	57600,00	691200,00

3. Страховые взносы рассчитываются следующим образом:

$$\text{Страховые взносы} = \text{ЗП} * 0,302 = 691,2 * 0,302 = 208,74 \text{ т. р.}$$

4. Амортизация основных фондов рассчитывается при условии величины срока полезного использования, равной 5 годам (таблица 3.6)

Таблица 3.6 – Расчет амортизации основных фондов

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	8 914,00
Амортизация	1 782,80

5. Прочие затраты складываются из затрат на обслуживание, равным 400 тыс. руб., налога на имущество, равного 196,11 тыс. руб. и уборки снега - 90 тыс. руб. Таким образом, прочие затраты составляют 686,11 тыс. руб.

Осуществление обозначенных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 7 800 тыс. руб. Экономический эффект от внедрения производства пенополистирола в ООО «Нефтьсервискомплект» получается в результате прироста выручки от реализации продукции.

Финансирование данного проекта предполагается осуществить за счет нераспределенной прибыли и средств собственников ООО «Нефтьсервискомплект». В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- Продолжительность периода планирования – 5 лет;
- В качестве шага планирования принят 1 год;
- Норма дисконта принята на уровне 19% в год;
- Цены, тарифы и нормы не изменятся на протяжении всего периода планирования.

Продолжительность периода определена, исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконта установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 11% на 03.08.2015г;
- риск недополучения прибыли 8 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности внедрения производства пенополистирола на базе ООО «Нефтьсервискомплект» как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности данного инвестиционного проекта представлены в таблицах 3.7 – 3.12.

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1. Расходы на приобретение активов, всего	8 914						8 914
в том числе:							
за счет собственных средств	8 914						
за счет заемных средств	0						0
2. Поток реальных средств							
2.1. По шагам	-8 914						-8 914
2.2. Нарастающим итогом	-8 914	-8 914	-8 914	-8 914	-8 914	-8 914	
3. Поток дисконтированных средств							
3.1. По шагам	-8 914						-8 914
3.2. Нарастающим итогом	-8 914	-8 914	-8 914	-8 914	-8 914	-8 914	

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Экономический эффект от внедрения ППТ	7 800,00	7 800,00	7 800,00	7 800,00	7 800,00	7 800,00	46 800,00
2. Текущие издержки	3 194,09	3 194,09	3 194,09	3 194,09	3 194,09	3 194,09	19 164,53
3. Амортизация основных средств	1 782,80	1 782,80	1 782,80	1 782,80	1 782,80	1 782,80	10 696,80
4. Валовая прибыль	2 823,11	2 823,11	2 823,11	2 823,11	2 823,11	2 823,11	16 938,67
5. Налог на прибыль (20%)	564,62	564,62	564,62	564,62	564,62	564,62	3 387,73
6. Чистая прибыль	2 258,49	2 258,49	2 258,49	2 258,49	2 258,49	2 258,49	13 550,93
7. Поток реальных средств							
7.1. По шагам	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	24 247,73
7.2. Нарастающим итогом	4 041,29	8 082,58	12 123,87	16 165,16	20 206,44	24 247,73	
8. Поток дисконтированных средств							
8.1. По шагам	4 041,29	3 396,04	2 853,82	2 398,16	2 015,26	1 693,50	16 398,08
8.2. Нарастающим итогом	4 041,29	7 437,33	10 291,15	12 689,31	14 704,58	16 398,08	

Таблица 3.9 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Поток реальных средств (ЧРД)							
1.1. По шагам	-4 872,71	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	15 333,73
1.2. Нарастающим итогом	-4 872,71	-831,42	3 209,87	7 251,16	11 292,44	15 333,73	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)							
2.1. По шагам	-4 872,71	3 396,04	2 853,82	2 398,16	2 015,26	1 693,50	7 484,08
2.2. Нарастающим итогом	-4 872,71	-1 476,67	1 377,15	3 775,31	5 790,58	7 484,08	

Таблица 3.10 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Собственный капитал	8 914,00						8 914,00
2. Поток реальных средств							
2.1. По шагам	8 914,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8 914,00
2.2. Нарастающим итогом	8 914,00	8 914,00	8 914,00	8 914,00	8 914,00	8 914,00	
3. Поток дисконтированных средств							
3.1. По шагам	8 914,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8 914,00
3.2. Нарастающим итогом	8 914,00	8 914,00	8 914,00	8 914,00	8 914,00	8 914,00	

Таблица 3.11 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Поток реальных средств							
1.1. По шагам	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	24 247,73
1.2. Нарастающим итогом (СРД)	4 041,29	8 082,58	12 123,87	16 165,16	20 206,44	24 247,73	

За период планирования (5 лет), инвестиционный проект потребует 8 914,00 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2 258,49 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 15 333,73 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 7 484,08 тысяч рублей. Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 1,84. Срок окупаемости проекта – 1,5 года.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают собственников предприятия. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Таблица 3.12 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

Наименование	Шаг (год) планирования										Итого за период	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
0	-4 872,71	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	4 041,29	15 333,73
0,1	-4 872,71	3 673,90	3 339,91	3 036,28	2 760,25	2 509,32	2 284,10	2 088,71	1 911,28	1 758,71	1 624,10	10 446,95
0,2	-4 872,71	3 367,74	2 806,45	2 338,71	1 948,92	1 624,10	1 368,71	1 158,71	971,28	811,28	676,71	7 213,22
0,3	-4 872,71	3 132,78	2 428,51	1 882,57	1 459,36	1 131,28	898,71	711,28	571,28	458,71	364,10	5 161,79
0,4	-4 872,71	2 886,63	2 061,88	1 472,77	1 051,98	751,41	532,19	385,41	284,63	213,87	153,21	3 351,97
0,5	-4 872,71	2 694,19	1 796,13	1 197,42	798,28	532,19	385,41	284,63	213,87	153,21	103,74	2 145,49
0,6	-4 872,71	2 525,81	1 578,63	986,64	616,65	385,41	284,63	213,87	153,21	103,74	53,71	1 220,42
0,7	-4 872,71	2 377,23	1 398,37	822,57	483,87	284,63	213,87	153,21	103,74	53,71	3,74	493,95
0,8	-4 872,71	2 245,16	1 247,31	692,95	384,97	213,87	153,21	103,74	53,71	3,74	-88,44	-88,44
0,9	-4 872,71	2 126,99	1 119,47	589,20	310,10	163,21	103,74	53,71	3,74	-88,44	-563,74	-563,74
1	-4 872,71	2 020,64	1 010,32	505,16	252,58	126,29	53,71	3,74	-88,44	-563,74	-957,71	-957,71
0,7840	-4 872,71	2 265,30	1 269,79	711,76	398,97	223,64	126,29	53,71	3,74	-88,44	0	0

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 78,4% в год (рисунок 3.3).

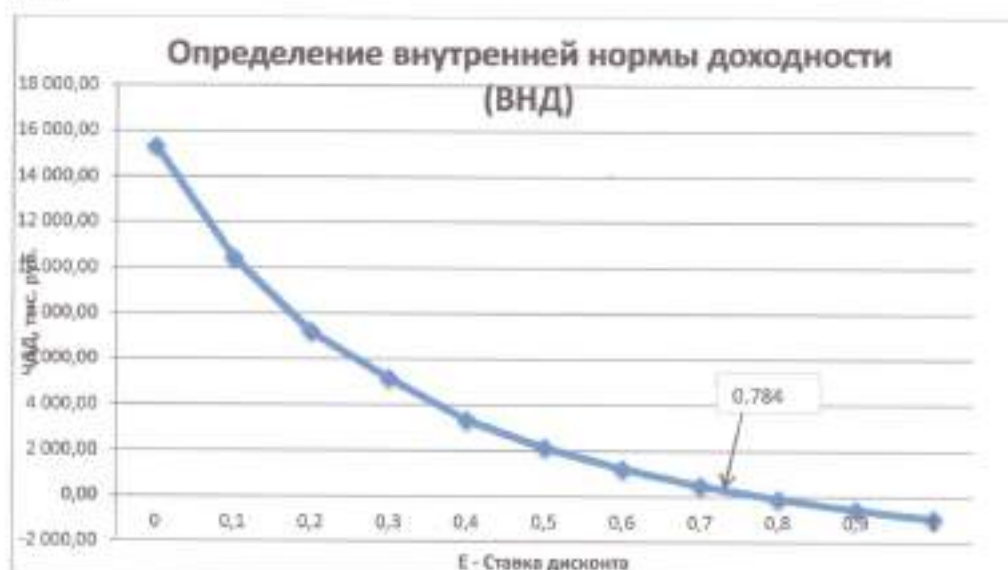


Рисунок 3.3 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Далее представим показатели коммерческой эффективности проекта в графическом виде (рисунок 3.4).

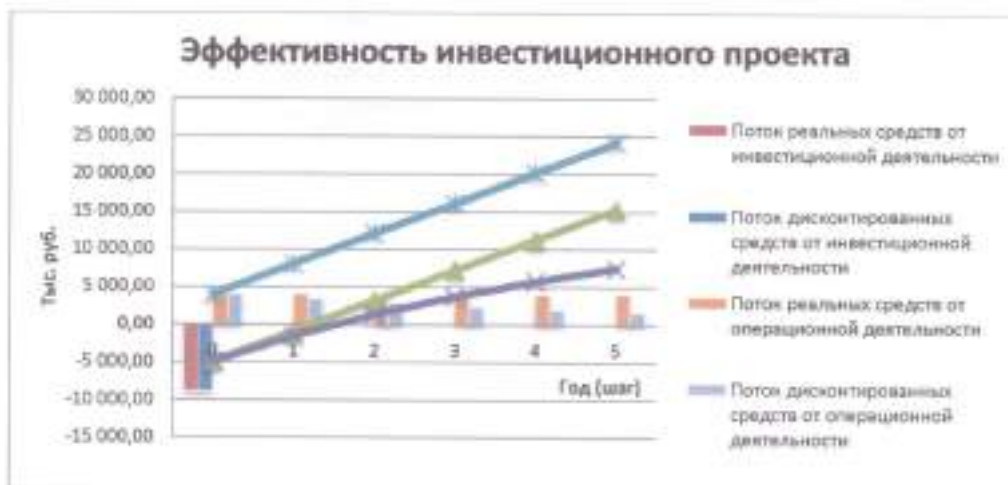


Рисунок 3.4 – Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, можно сказать, что осуществление данного мероприятия позволит компании существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4.1. Анализ чувствительности проекта к риску

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Значение NPV при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Текущие издержки	3 279,62			16 398,08			29 516,54
Экономический эффект		25 908,96		16 398,08		6 887,19	
Налоги			16 562,06	16 398,08	16 234,09		

На рисунке 3.5 представлена диаграмма чувствительности проекта к риску.

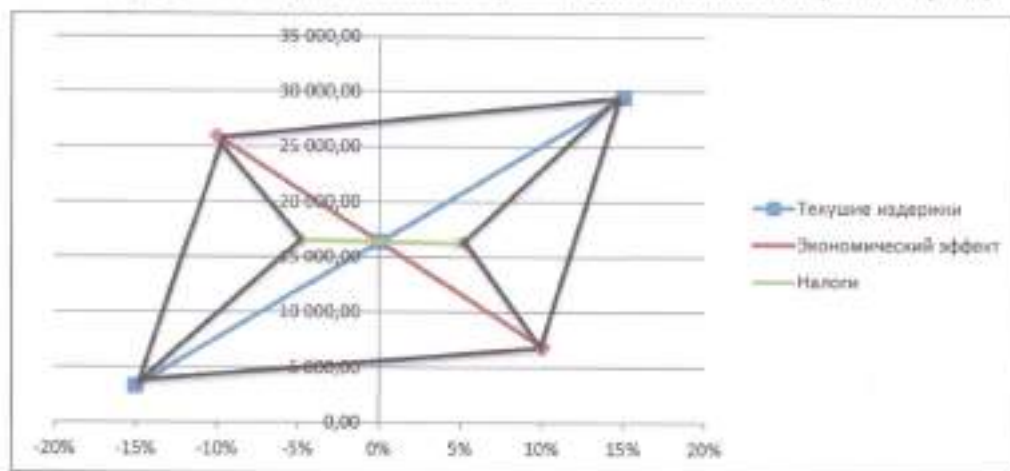


Рисунок 3.5 – Диаграмма чувствительности к риску

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», мы можем сказать, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как

график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

3.5 Оценка коммерческой эффективности проекта по созданию цеха по производству профильной трубы

В настоящее время идет тенденция увеличения себестоимости продукции, также цены увеличивают и металлургические заводы. Только за последний год стоимость профильных труб увеличилась на 20%. Именно по этой причине необходимо расширять деятельность компании, внедрять новое оборудование и производственные цеха, что все больше приобретает актуальность.

Внедрение данного оборудования позволяет маркетинговой политике работать в том же направлении, не требует налаживания поставки сырья для производства. Именно по этой причине данный проект является более предпочтительным вариантом решения вышеуказанной проблемы.

Однако, для осуществления данного проекта требуется произвести единовременные затраты в сумме капитальных вложений (таблица 3.14)

Таблица 3.14 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Высококачественная полупроводниковая сварочная линия для производства профильных труб		
1.1. Станки для производства	8 000,00	54,57
1.2. Строительство здания амбарного типа	6 000,00	40,93
1.3.Кран-балка опорная однобалочная	160,00	1,09
Итого	14 160,00	
2. Инструменты и приспособления	500,00	3,41
Всего	14 660,00	100,00

Кроме единовременных затрат, реализация данного инвестиционного мероприятия приведет к увеличению текущих издержек (таблица 3.5.2)

Таблица 3.15 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
1. Материальные затраты	5 454,26
1.2 Затраты на электричество	2 654,26
1.4 Затраты на сырье	2 800,00
2. Затраты на оплату труда	1 411,20
3. Социальные выплаты	426,18
4. Амортизация основных фондов	2 932,00
5. Прочие затраты	834,52
Итого затрат:	11 058,16
Текущие издержки без амортизации	8 126,16

Величина текущих издержек складывается из следующих показателей:

1. Материальные затраты, составляющие в общей сложности 6 757,12 тыс. руб., включают в себя:

1.1. Затраты на электричество рассчитаны на основе потребления приобретаемого оборудования (таблица 3.16)

Таблица 3.16 – Расчет электропотребления приобретаемого оборудования

Наименование	Электропотребление, кВт/час	Стоимость, руб/час	Стоимость, руб/день	Стоимость, руб/год
Хранилище (накопитель)	11	24,75	198	48 906
Высокочастотная сварка	250	562,5	4 500	1 111 500
Система охлаждения	14	31,5	252	62 244
Гидротина: летучая пена	22	49,5	396	97 812
Кран-балка	300	675	5 400	1 333 800
Итого	597	13 43,25	10 746	2 654 262

1.2. Затраты на сырье прогнозируются из расчета производительности оборудования.

Высокочастотная полупроводниковая сварочная линия для производства профильных труб имеет следующую производительность (взяты некоторые размеры производимых профильных труб, таблица 3.17)

Таблица 3.17 – Расчет годовой производительности оборудования

Позиции	Вес, кг/1 метр	Производительность оборудования, м/ч	Произ-ть кг/ч	Произ-ть кг/день	Произ-ть тн/год
20*20*1,5	0,84	60	50,4	403,2	99,6
40*40*2	2,33	50	116,5	932	230,2
60*60*2	3,59	40	143,6	1148,8	283,8
Итого	6,76	150	310,5	2484	613,5

Стоимость 1 тн металлического шпириса для сварных труб, применяемого в качестве сырья для производства профильной трубы, равна 4 565 р/тн.

Расчет затрат на сырье: $613,5 * 4\,565 = 2\,800\,000$ р.

2. Затраты на оплату труда составляют 1 411,2 тыс. руб. Данная сумма складывается из следующих условий (см. таблицу 3.18):

Таблица 3.18 – Затраты на оплату труда

Должность (специальность профессия), разряд (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад), руб.	Надбавка, тыс. руб.		Месячный фонд з/п, руб.	Годовой фонд з/п, руб.
			Северная надбавка (50%)	Районный коэффициент (1,5)		
1. Инженер-технолог	1	11 200,00	5 600,00	16 800,00	33 600,00	403 200,00
2. Слесарь	1	9 200,00	4 600,00	13 800,00	27 600,00	331 200,00
3. Механик	1	9 200,00	4 600,00	13 800,00	27 600,00	331 200,00
4. Специалист по пусконаладке	1	9 600,00	4 800,00	14 400,00	28 800,00	345 600,00
Всего	4	39 200,00	19 600,00	58 800,00	117 600,00	1 411 200,00

3. Страховые взносы рассчитываются следующим образом:

$$\text{Страховые взносы} = 30T * 0,302 = 1411,2 * 0,302 = 426,18 \text{ т. р.}$$

4. Амортизация основных фондов рассчитывается при условии величины срока полезного использования, равной 5 годам (см. таблицу 3.19)

Таблица 3.19 – Расчет амортизации основных фондов

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	14 660,00
Амортизация	2 932,00

5. Прочие затраты складываются из затрат на обслуживание, равным 400 тыс. руб., налога на имущество, равного 344,52 тыс. руб. и уборки снега - 90 тыс. руб. Таким образом, прочие затраты составляют 834,52 тыс. руб.

Осуществление обозначенных затрат будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 13 200 тыс. руб. Экономический эффект от внедрения проекта на предприятие получается в результате прироста выручки от реализации продукции. Финансирование данного проекта предполагается осуществить за счет нераспределенной прибыли и средств собственников. В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

Продолжительность периода планирования – 5 лет; В качестве шага планирования принят 1 год; Норма дисконта принята на уровне 19% в год; Цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования.

Норма дисконта установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 11% на 03.08.2015г;
- риск недополучения прибыли 8 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности внедрения производства профильной трубы на базе ООО «Нефтьсервискомплект» как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем. Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности данного инвестиционного проекта представлены в таблицах 3.20 – 3.25.

Таблица 3.20 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	
1. Расходы на приобретение активов, всего в том числе:	14 660,00					14 660,00
за счет собственных средств	14 660,00					
за счет земельных средств	0,00					0,00
2. Поток реальных средств	-14 660,00					-14 660,00
2.1. По шагам	-14 660,00					
2.2. Нарастающим итогом	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00
3. Поток дисконтированных средств	-14 660,00					-14 660,00
3.1. По шагам	-14 660,00					
3.2. Нарастающим итогом	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00	-14 660,00

Таблица 3.21 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	
1. Экономический эффект от внедрения ПИП	13 200,00	13 200,00	13 200,00	13 200,00	13 200,00	79 200,00
2. Текущие затраты	8 126,16	8 126,16	8 126,16	8 126,16	8 126,16	48 756,97
3. Амортизация основных средств	2 932,00	2 932,00	2 932,00	2 932,00	2 932,00	17 592,00
4. Валовая прибыль	2 141,84	2 141,84	2 141,84	2 141,84	2 141,84	12 851,03
5. Налог на прибыль (20%)	428,37	428,37	428,37	428,37	428,37	2 570,21
6. Чистая прибыль	1 713,47	1 713,47	1 713,47	1 713,47	1 713,47	10 280,82
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	27 872,82
7.2. Нарастающим итогом	4 645,47	9 290,94	13 936,41	18 581,88	23 227,35	27 872,82
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	4 645,47	3 903,76	3 280,47	2 756,70	2 316,55	18 849,62
8.2. Нарастающим итогом	4 645,47	8 549,23	11 829,69	14 586,39	16 902,94	18 849,62

Таблица 3.22 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Поток реальных средств (ЧРД)							
1.1. По шагам	-10 014,53	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	13 212,82
1.2. Нарастающим итогом	-10 014,53	-5 369,06	-723,59	3 921,88	8 567,35	13 212,82	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)							
2.1. По шагам	-10 014,53	3 903,76	3 280,47	2 756,70	2 316,55	1 946,68	4 189,62
2.2. Нарастающим итогом	-10 014,53	-6 110,77	-2 830,31	-73,61	2 242,94	4 189,62	

Таблица 3.23 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Собственный капитал	14 660,00						14 660,00
2. Поток реальных средств							
2.1. По шагам	14 660,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14 660,00
2.2. Нарастающим итогом	14 660,00	14 660,00	14 660,00	14 660,00	14 660,00	14 660,00	
3. Поток дисконтированных средств							
3.1. По шагам	14 660,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14 660,00
3.2. Нарастающим итогом	14 660,00	14 660,00	14 660,00	14 660,00	14 660,00	14 660,00	

Таблица 3.24 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	
1. Поток реальных средств							
1.1. По шагам	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	27 872,82
1.2. Нарастающим итогом (СРД)	4 645,47	9 290,94	13 936,41	18 581,88	23 227,35	27 872,82	

Таблица 3.25 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
0	-10 014,53	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	13 212,82
0,1	-10 014,53	4 223,15	3 839,23	3 490,21	3 172,92	2 884,47	7 595,46
0,2	-10 014,53	3 871,23	3 226,02	2 688,35	2 240,29	1 866,91	3 878,27
0,3	-10 014,53	3 601,14	2 791,58	2 164,02	1 677,53	1 300,41	1 520,15
0,4	-10 014,53	3 318,19	2 370,14	1 692,96	1 209,25	863,75	-560,24
0,5	-10 014,53	3 096,98	2 064,65	1 376,44	917,62	611,75	-1 947,09
0,6	-10 014,53	2 903,42	1 814,64	1 134,15	708,84	443,03	-3 010,46
0,7	-10 014,53	2 732,63	1 607,43	945,55	556,20	327,18	-3 845,54
0,8	-10 014,53	2 580,82	1 433,79	796,55	442,53	245,85	-4 515,00
0,9	-10 014,53	2 444,98	1 286,83	677,28	356,46	187,61	-5 061,35
1	-10 014,53	2 322,74	1 161,37	580,68	290,34	145,17	-5 514,23
0,3650	-10 014,53	3 403,27	2 493,24	1 826,55	1 338,13	980,32	0

Таблица 3.25 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
0	-10 014,53	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	4 645,47	13 212,82
0,1	-10 014,53	4 223,15	3 839,23	3 490,21	3 172,92	2 884,47	7 595,46
0,2	-10 014,53	3 871,23	3 226,02	2 688,35	2 240,29	1 866,91	3 878,27
0,3	-10 014,53	3 601,14	2 791,58	2 164,02	1 677,53	1 300,41	1 520,15
0,4	-10 014,53	3 318,19	2 370,14	1 692,96	1 209,25	863,75	-560,24
0,5	-10 014,53	3 096,98	2 064,65	1 376,44	917,62	611,75	-1 947,09
0,6	-10 014,53	2 903,42	1 814,64	1 134,15	708,84	443,03	-3 010,46
0,7	-10 014,53	2 732,63	1 607,43	945,55	556,20	327,18	-3 845,54
0,8	-10 014,53	2 580,82	1 433,79	796,55	442,53	245,85	-4 515,00
0,9	-10 014,53	2 444,98	1 286,83	677,28	356,46	187,61	-5 061,35
1	-10 014,53	2 322,74	1 161,37	580,68	290,34	145,17	-5 514,23
0,3650	-10 014,53	3 403,27	2 493,24	1 826,55	1 338,13	980,32	0

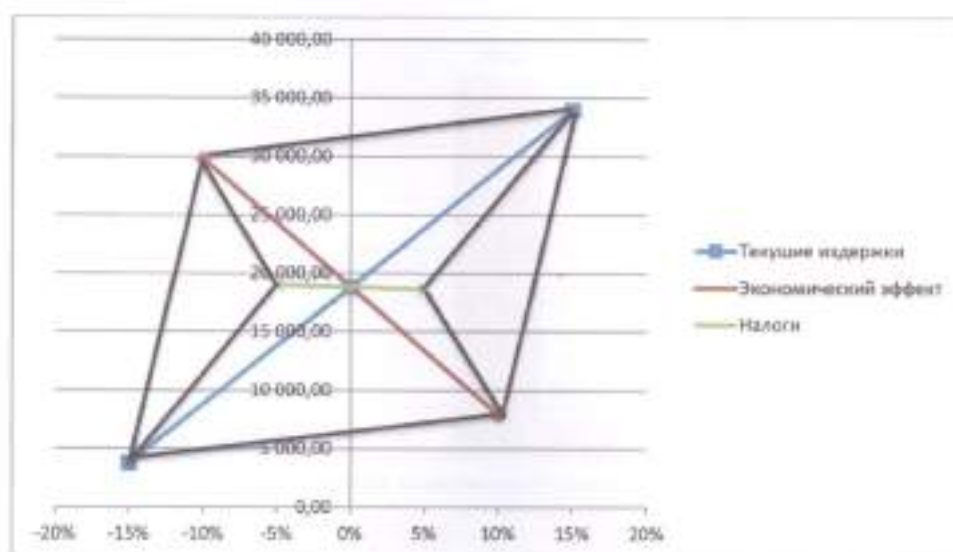


Рисунок 3.8 – Диаграмма чувствительности к риску

Расчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», мы можем сказать, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

3.6 Сравнительный анализ проектов

Просчитав экономическую эффективность рассматриваемых систем обнаружения повреждений трубопроводов, суть которых сводилась к получению прибыли предприятием, можно сделать вывод, что более выгодным является проект создания цеха по производству пенополистирола.

Из проведенных расчетов видно, что за весь период планирования проект по созданию цеха по производству пенополистирола потребует 8 914,00 тыс. рублей капитальных вложений и принесет 2 258,49 тыс. рублей чистой прибыли, а проект по созданию цеха по производству профильной трубы – 14 660,00 тыс. рублей капитальных вложений и 1 717,47 тыс. рублей чистой прибыли.

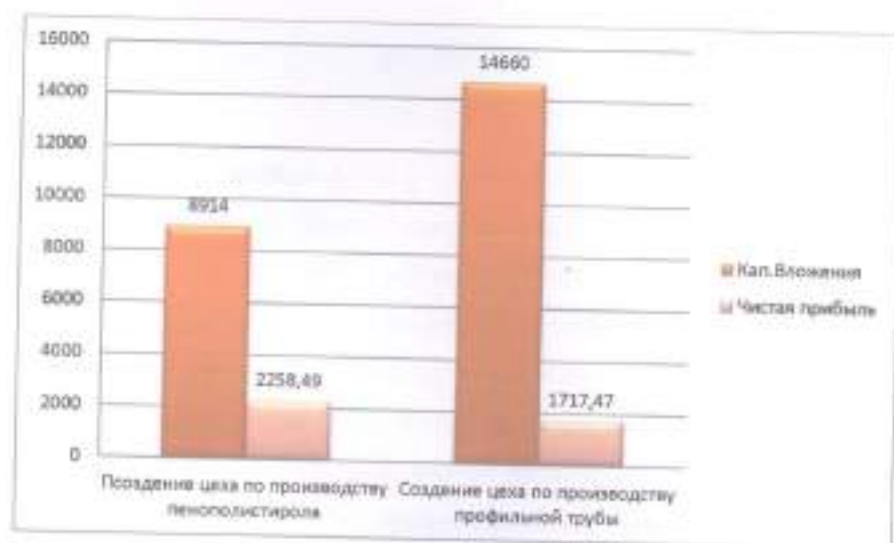


Рисунок 3.9 – Капитальные вложения и чистая прибыль проектов

Кроме того, такие показатели, как индекс доходности по дисконтированным потокам проекта по созданию цеха по производству пенополистирола (1,84) выше, чем индекс доходности по дисконтированным потокам проекта по созданию цеха по производству профильной трубы (1,29).

Внутренняя норма доходности инвестиций для проекта по созданию цеха по производству пенополистирола - 78,4% в год, для проекта по созданию цеха по производству профильной трубы – 36,65%.

Срок окупаемости проекта по созданию цеха по производству пенополистирола, исчисленный по дисконтированным потокам – 1,5 года. Срок окупаемости проекта по созданию цеха по производству профильной трубы, исчисленный по дисконтированным потокам – 3 года. Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать оба проекта как эффективные. Из проведенных расчетов видно, что цех по производству пенополистирола более эффективен.

Данные не поддаются однозначной формализации, но оптимальным показателем для проведения сравнительного анализа выступают критерии оценки коммерческой эффективности инвестиционного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломном проекте была изучена история создания и развития ООО «Нефтьсервискомплект». Данное предприятие является крупнейшим торгово-складским комплексом г. Нижневартовска по хранению и переработке металлопродукции. Его основным видом деятельности является оптовая и розничная торговля металлом. Складские мощности предприятия, расположенные в промышленной зоне, являются уникальным элементом в товаропроводящей сети, обслуживающей движение металлопродукции от производителя к потребителю.

На предприятии ООО «Нефтьсервискомплект» действует линейно-функциональная структура управления. Анализ действующей структуры показал ряд преимуществ:

- быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим;
- стабильность полномочий и ответственности за персоналом;
- личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности;
- профессиональное решение задач специалистами функциональных служб.

В дипломном проекте был представлен SWOT-анализ, исходя из которого, была сформирована основная стратегия развития предприятия: концентрическая диверсификация производства.

Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Нефтьсервискомплект». Основными видами деятельности предприятия являются предпродажная подготовка и продажа проката черных металлов, труб, металлоизделий и металлургического сырья, строительство зданий и сооружений, за исключением сооружений сезонного или вспомогательного назначения, различные работы и услуги по доставке продукции собственным автотранспортом и сторонних организаций, изготовление металлических конструкций для собственных нужд и под заказ, заготовка и первичная переработка металлолома, услуги по хранению строительных материалов.

С целью снижения суммарных затрат предприятия и обеспечения достижения обозначенных стратегий на практике выявлены два возможных пути повышения эффективности деятельности, а именно создание цеха по производству пенополистирола и цеха по производству профильной трубы.

Оценка коммерческой эффективности данных мероприятий позволила сделать вывод об эффективности обоих, однако сравнительная характеристика по основным критериям эффективности, таким как: индексе доходности и чистый дисконтированный доход позволяет сделать вывод, что проект по созданию цеха по производству пенополистирола более эффективен и устраивает предприятие как инвестора.

Внедрение в практику хозяйственной деятельности цеха по производству пенополистирола позволит укрепить производственную базу ООО «Нефтьсервискомплект» и выйти на новый качественный уровень своего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
- 2 Бизнес-планирование: Учеб. пособие / С.С.Лихтерман, Н.И. Федунец, Н. Попович, Б.В. Локшина. – М.: Издательство Московского государственного университета, 2012. – 208 с.
- 3 Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции: учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: КНОРУС, 2014. – 304 с.
- 4 Верховец О.А. Ценообразование //Издательство «Лань» Электронно-библиотечная система-2015 [Электронный ресурс]. URL: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61898
- 5 Воронина С.В. Экономическая добавленная стоимость как инструмент управления стоимостью компании/ Воронина С.В // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент-2012. №22-С 6-10.
- 6 Зяблицкая Н.В. Финансовый менеджмент: Методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Финансовый менеджмент» для студентов очной и заочной формы обучения по специальности 080100 «Экономика» (профиль «Финансы и кредит») / Южно - Уральский государственный университет. – Нижневартовск, 2012.
- 7 Игошина, Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игошина; под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
- 8 Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник / Н.В. Игошин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 542 с.
- 9 Инвестиции: учеб. пособие / Е.Р. Орлова. - 7-е изд., испр. и доп., - М.: Издательство «Омега-Л», 2012. - 240 с.

- 10 История создания и развития ООО «Нефтьсервискомплект»
- 11 Лищук А.А. Особенности формирования стратегической ориентации на устойчивое развитие российских компаний: эмпирическое исследование/ Лищук А.А., Трефилова И.Н., Обухов О.В.// Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент-2015. №4-С 63-74
- 12 Мартынюк К.Ю. Роль торговой деятельности в экономике страны / К.Ю. Мартынюк // Мир современной науки. – 2014г. – №6 (28). – 29-32 стр.
- 13 Методические указания по выполнению курсового проекта для студентов очной и заочной форм обучения / сост.: М.В. Волкова. – Нижневартовск: 2014.
- 14 Минко И.С. Бизнес-планирование инновационных проектов: учебное пособие / И.С. Минко. – СПб.: изд-во ЮНИТИ, 2014. – 171 с.
- 15 Основы предпринимательства: Бизнес-планирование: Учеб. пособие / О.О. Скрябин, Е.И. Тшорская, Н.О. Вихрова и др. – М.: Изд. Дом МИСиС, 2011. – 58 с.
- 16 Резепин Ю.Ю. Теоретико-методологические основы инвестирования в активы развития промышленного предприятия/ Резепин Ю.Ю.// Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент-2015. №3-С 185-189
- 17 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512с.
- 18 Сироткин, С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник для студентов вузов / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 288 с.
- 19 Сухова Л.Ф. Чернова, Н.А. Практикум по разработке бизнес - плана и финансовому анализу предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2012. - 103 с.
- 20 Устав ООО «Нефтьсервискомплект»
- 21 Харин А.Г. Бизнес-планирование инновационных проектов: учебно-методический комплекс / А.Г. Харин. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. – 184 с.