

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очной формы обучения, группы 06001406
Сичовой Софьи Сергеевны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Герасимова Н.А.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	9
1.1. Общая характеристика эффективности деятельности организации.....	9
1.2. Показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации	11
1.3. Основные направления повышения эффективности деятельности организаций	29
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ...	
2.1. Организационно-экономическая характеристика организации	42
2.2. Анализ эффективности деятельности организации	55
2.3. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе расширения торговой площади.....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	73
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	75
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	79

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе хозяйствования основной экономической политики является повышение эффективности и качества работы всех звеньев производства. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий всех форм собственности в выработке управленческих решений по обеспечению эффективности их производственно-хозяйственной деятельности. Действенность этих решений зависят от разнообразных факторов, находящихся в разной степени взаимодействия не только между собой, но и с конечными результатами производства.

В настоящее время, чтобы выжить в конкурентной борьбе, повысить эффективность, предприятия и организации осваивают новые виды услуг, новые формы бизнеса, выдвигают на первое место не только своих сотрудников, но и борются за каждого клиента. Изучается рынок, осуществляется сбор необходимой информации, которая анализируется, после чего разрабатываются стратегии освоения рынка.

Организация производства новых изделий предполагает перестройку существующего производственного процесса и всех составляющих его элементов. Освоение новых видов продукции требует не только разработки новых технологических процессов и применения новых технологических средств, но и изменения форм и методов организации производства и труда, приобретения новых знаний и навыков кадровым составом коллектива, перестройки материально-технического снабжения и т.д.

В этих условиях необходимо осуществить организационную подготовку производства, т.е. провести в жизнь ряд мероприятий по перестройке производственных процессов на выпуск новой продукции. Комплекс работ, входящих в организационную подготовку производства, связан с решением задач внутрипроизводственного и внешнего характера. От качества выполнения этих работ во многом зависят уровень организации

труда и производства, материальное обеспечение нового производства, общие технико-экономические показатели работы предприятия.

Подготовка производства новой продукции - это комплекс нормативно - технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

Уровень подготовки производства зависит от многих факторов.

Технические факторы - разработка и внедрение типовых и стандартных технологических процессов, использование стандартизированных и унифицированных средств технологического оснащения; применение станков с ЧПУ, прогрессивных режимов механической и технической обработки деталей; внедрение прогрессивных заготовок с целью снижения трудоемкости на механическую обработку и материалоемкости продукции; применение средств активного и объективного технического контроля качества.

Экономические факторы - поэтапное опережающее финансирование работ технической подготовки производства; предоставление льготных кредитов; создание фонда стимулирования освоения новой техники.

Организационные факторы - развитие и углубление специализации производства; аттестация качества технологических процессов и нестандартного оборудования, улучшение организации вспомогательного производства; совершенствование отношений между вспомогательным и основным производством; расширение внутривзаводского, межзаводского, кооперирования.

Социальные факторы повышение квалификации исполнителей; механизация и автоматизация производственных и вспомогательных операций с целью улучшения условий труда, развитие социальной сферы; улучшение психологической атмосферы в коллективе.

Рыночная экономика и новые формы хозяйствования ставят ряд важнейших проблем по дальнейшему совершенствованию теории,

методологии и методики экономической эффективности предприятия, раскрытию причинно-следственного механизма формирования эффективности производства, его критериев и оценок. Принципы измерения и анализа закономерностей формирования экономической эффективности на современном этапе должны рассматриваться с позиций системного подхода. При этом качественные и количественные приемы анализа указанных закономерностей наилучшим образом сочетаются при применении прикладных аспектов статистического моделирования экономических показателей.

В настоящее время практика требует разработки целого комплекса вопросов, связанных с особенностями изучения отдельных научно-теоретических и практических проблем повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений. Заслуживает внимания точка зрения тех специалистов, которые считают необходимым сосредоточить исследования в области экономики предприятий на региональных аспектах.

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия - одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повышения эффективности всего общественного производства.

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах.

Важнейшим предварительным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании и учете. В связи с этим возникает необходимость конкретизации направлений действия и

использования главных внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства.

В настоящее время практика требует разработки целого комплекса вопросов, связанных с особенностями изучения отдельных научно-теоретических и практических проблем повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений. Заслуживает внимания точка зрения тех специалистов, которые считают необходимым сосредоточить исследования в области экономики предприятий на региональных аспектах.

Актуальность данной тематики в настоящее время подтверждена трудами ряда ведущих российских экономистов, которые во главу высокой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия ставят, прежде всего, эффективную систему технико-экономического обоснования деятельности, которая позволит оптимизировать движение материальных потоков, снизит потери финансовых, материальных и трудовых ресурсов, позволит провести сокращение излишней и неэффективной численности персонала, и как следствие придаст предприятию необходимое движение в сторону повышения прибыльности и эффективности деятельности, а также позволит принимать оперативные управленческие решения по всем аспектам производственно-экономической, финансовой и инвестиционной деятельности. Безусловна и актуальность решения данных проблем для конкретного экономического субъекта, так как повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предоставляет экономическому субъекту дополнительные конкурентные преимущества в части повышения качества и достижения максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах, а также достигается качественное и полное доведение до конечного

потребителя всей гаммы своей продукции с минимальными издержками и в оптимальные сроки. Кроме этого повышается рентабельность деятельности предприятия, как за счет оптимизации работы всех звеньев хозяйствования предприятия, так и за счет более гибкого управления распределением материальных запасов в соответствии со структурой производственного процесса.

Объектом исследования данной работы являлось открытое акционерное общество «Мелстром».

Предметом исследования является производственно-хозяйственная деятельность предприятия.

Цель работы – предложить и экономически обосновать мероприятия по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- теоретически обосновать основные характеристики эффективности хозяйственной деятельности предприятия в современный период;
- провести экономический анализ деятельности предприятия;
- проанализировать основные показатели хозяйственной деятельности предприятия;
- предложить мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия путем инвестирования в основные фонды;
- экономически обосновать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Теоретической основой послужили работы отечественных и зарубежных ученых в области экономики и менеджмента предприятий строительной отрасли.

Практическая значимость работы заключается в том, что в нем содержатся предложения по решению актуальной задачи, состоящей в

повышении эффективности деятельности предприятий и получения более высоких конечных результатов.

Работа имеет традиционную для данного вида работ структуру: введение, две главы, заключение, список используемой литературы, приложения.

Ключевые слова и словосочетания данного проекта: хозяйственная деятельность предприятия, экономическая эффективность, предприятия, предприятие добывающей и обрабатывающей промышленности, промышленность строительных материалов, экономический анализ.

Глава 1. Теоретические основы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации

1.1. Общая характеристика эффективности деятельности организации

Конечным результатом деятельности любого предприятия является выпуск определенной продукции (выполнение работ, оказание услуг) установленного объема и качества в определенные сроки. Но при установлении масштабов производства следует исходить не только из потребностей в данной продукции, но также и в необходимости учитывать достижение максимального уровня ее эффективности. Поэтому оценивать качество работы промышленного предприятия следует, прежде всего, посредством определения экономической эффективности производимой продукции [17, стр.31].

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития производства в целом и каждого предприятия в отдельности. Высокая эффективность производства является необходимой и решающей предпосылкой систематического расширенного воспроизводства.

Одна из главных проблем экономики это повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач необходимо резко повысить эффективность всего общественного производства.

Результативность производства – самый важный компонент для определения его эффективности [4, стр.29].

Необходимо различать:

- конечный результат процесса производства;
- конечный результат работы предприятия как первичного автономного звена экономики.

Первый отражает материализованный результат процесса

производства, что измеряется объемом продукции в натуральной и стоимостной формах. Второй - включает не только количество изготовленной продукции, а также ее потребительскую стоимость. Конечным результатом процесса производства (производственно-хозяйственной деятельности предприятия) за определенный период времени является чистая продукция, то есть вновь созданная стоимость, а финансовым результатом коммерческой деятельности прибыль (прибыльность) [26, стр.14].

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение этого показателя должно базироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда, обусловившими данный результат.

Всегда и везде, в любой сфере хозяйства, для производства продукции необходимы как единовременные, так и текущие затраты. При этом величина затрат зависит от множества обстоятельств и факторов. Каждый вид продукции может быть произведен из различных видов сырья и материалов, с помощью различных технических средств, на предприятиях, различающихся по размерам, профилю, структуре, при различных формах организации труда и производства[5, стр. 47].

Очевидно, что при выборе путей и способов удовлетворения потребностей в необходимой продукции — народнохозяйственных и индивидуальных — следует исходить из наименьших затрат общественного труда на ее производство, т.е. добиваться, чтобы эти затраты производились с наибольшей экономической эффективностью.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия

экономической эффективности[6, стр.12].

Критерий – это главный отличительный признак и определенная мера достоверности познания сути эффективности производства (деятельности), соответственно которому осуществляется количественная оценка уровня этой эффективности: правильно сформулированный критерий может наиболее полно характеризовать суть эффективности как экономической категории и быть единственным для всех звеньев общественного производства или хозяйственной деятельности[45, стр.39].

Экономическая эффективность в конечном итоге выражается в повышении производительности труда. Следовательно, уровень производительности труда является критерием экономической эффективности производства. Чем выше производительность труда и, следовательно, ниже издержки производства, тем выше экономическая эффективность затрат труда.

1.2. Показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации

В зависимости от положенных в основу измерителей показатели делятся на стоимостные, натуральные и условно-натуральные.

Стоимостные показатели наиболее распространенные. Использование денежного измерителя определяется функционированием товарного производства и обращением в условиях рыночной системы хозяйствования. Важнейшим стоимостным показателем является валовая, товарная, реализованная продукция, розничный и оптовый товароборот. Эти стоимостные показатели отражают различные стадии производства, выпуска и реализации готовой продукции, работ и услуг[8, стр.20].

Натуральные показатели используются для количественной характеристики выпускаемой и реализуемой продукции в ее натурально-вещественном содержании. Натуральные показатели выражают величину явления в физических единицах измерения (масса, длина, объём).

Применение того или иного измерителя зависит от физических свойств продукции, измеряется в тоннах, погонных и квадратных метрах, декалитрах, штуках, центнерах и так далее.

Условно-натуральные показатели применяются для обобщённой характеристики объёмов производства и реализации продукции разнообразного ассортимента, то есть разной по содержанию, качеству и назначению продукции, производимой хозяйствующим субъектом [32, стр.43].

По содержанию (или в зависимости от того, какая сторона экономических явлений измеряется) показатели делятся на количественные и качественные.

Количественные показатели используются для выражения абсолютных и относительных величин, характеризующих объём производства и реализации, его структуру и другие аспекты работы хозяйствующих субъектов. Количественные показатели выражаются как в стоимостных, так и в натуральных измерителях[41, стр.69].

Качественные показатели показывают существенные особенности и свойства изучаемых явлений. Они используются для оценки выпущенной продукции с точки зрения её соответствия установленным требованиям, техническим условиям, образцам, стандартам оценки экономической эффективности материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Это показатели, характеризующие качественные параметры продукции, работ и услуг. Они зависят от технологических особенностей того или иного производства. К ним относятся показатели сортности, сертификации продукции, производительность, себестоимость и так далее[20, стр.44].

Количественные и качественные показатели связаны между собой: рост производительности труда приводит к увеличению объёма выпуска, увеличению объёма реализации и повышению финансовой устойчивости.

Исходя из сферы применения, все показатели делятся на общие и специфические. Общие показатели используются при анализе деятельности

всех отраслей экономики. Специфические показатели используются только в отдельных отраслях[38, стр.50].

В зависимости от применения отдельно взятых показателей или их соотношения выделяют объёмные и удельные показатели.

Объёмные показатели являются первичными. Они определяют величины оборотных средств, издержек обращения, сметы затрат на производство, прибыли, оптового и розничного товарооборота, количество рабочих. Удельные показатели вторичны. Они являются производными от объёмных: выпуск продукции на одного рабочего, на один станок, материалоемкость, уровень издержек и так далее [49, стр.75].

По способу нормирования различают показатели нормативные (норма амортизации, норматив представительских расходов и так далее), учётные (учётные данные оперативной, бухгалтерской и статистической отчётности), аналитические (оценочные), которые определяются в ходе проведения анализа для оценки результатов.

Каждый показатель имеет свой определенный смысл и свое значение в аналитической работе. Экономический анализ предполагает комплексное, системное использование показателей. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения анализа – от изучения первичных показателей до обобщающих[23, стр.61].

Остановимся подробнее на составляющих системы показателей хозяйственной деятельности. Их можно разделить на:

- показатели эффективности использования основных средств;
- показатели эффективности использования оборотных средств;
- показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
- показатели, характеризующие производство и реализацию продукции;
- показатели, характеризующие себестоимость продукции;
- показатели оценки результатов деятельности предприятия.

Анализ основных фондов начинается с выявления их наличия и движения. Далее проводится анализ состава и структуры основных фондов,

устанавливается удельный вес их активной части и тенденции ее изменения. Состав и структура основных фондов анализируется сопоставлением отчетных данных, показывающих их стоимость на начало и конец анализируемого периода[2, стр.46].

К наиболее важным показателям относят показатели фондоотдачи и фондоемкости. Фондоотдача (Φ_o) определяется, как отношение годовой выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных фондов:

$$\Phi_o = \frac{V_p}{\Phi}, (1.1)$$

где V_p – годовая выручка от реализации продукции,

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Показатель фондоотдачи позволяет определить величину выручки, снимаемой с установленных фондов. Фондоёмкость продукции показывает, сколько основных фондов приходится на единицу продукции [10, стр.24].

Фондоёмкость (Φ_e) – величина, обратная фондоотдаче, и определяется по формуле:

$$\Phi_e = \frac{\Phi}{V_p}, (1.2)$$

Фондоёмкость – очень важный показатель, который органически связан с экономией капиталовложений или с их увеличением. Например, при снижении фондоёмкости продукции, но при росте или при постоянной выручке от её реализации, наблюдается лучшее использование ОПФ, а следовательно, появляются условия экономии капиталовложений:

$$\mathcal{E}_k = \frac{(\Delta\Phi_e - \Delta V_p1)}{100}, (1.3)$$

где \mathcal{E}_k – экономия капиталовложений;

$\Delta\Phi_e$ – изменение фондоёмкости продукции в отчётном периоде по сравнению с прошлым;

ΔB_{p1} – прирост выручки по сравнению с прошлым годом [12, стр.60].

Кроме вышеназванных показателей, для анализа использования ОПФ применяются и другие, которые рассматриваются ниже.

Коэффициент износа ($K_{и}$) различных видов или групп основных фондов рассчитывается по формуле

$$K_{и} = \frac{З_{и}}{Ф_{п}} , \quad (1.4)$$

где $З_{и}$ – стоимость износа основных фондов;

$Ф_{п}$ – первоначальная стоимость всех или отдельных видов, групп ОПФ.

Экономический эффект затрат на капитальный ремонт оборудования составляет:

$$Э_{кр} = Ц_{н} - (З_{кр} + Э_{эк} \times T), (1.5)$$

где $Ц_{н}$ – цена новой машины данной конструкции (восстановительная стоимость);

$З_{кр}$ – затраты на капитальный ремонт данной машины;

$Э_{эк}$ – среднегодовая разность в расходах по эксплуатации отремонтированной и новой машин;

T – межремонтный период.

Коэффициент использования различных видов или групп наличного оборудования равен:

$$K_{исп.} = \frac{M_{ф}}{M_{общ}} , \quad (1.6)$$

где $M_{ф}$ – количество (мощность) фактически работающего оборудования;

$M_{общ}$ – количество (мощность) всего наличного оборудования.

Коэффициент обновления основных фондов рассчитывается как

$$K_{обн.} = \frac{Ф_{введ}}{Ф_{к}}, (1.7)$$

где $\Phi_{\text{введ}}$ - стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{к}}$ – стоимость основных фондов на конец года, того же периода.

Коэффициент выбытия основных фондов составляет

$$K_{\text{выб.}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нач}}}, \quad (1.8)$$

где $\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{нач}}$ - стоимость основных фондов на начало того же периода.

Коэффициент прироста основных фондов равен:

$$K_{\text{прир.}} = \frac{\Phi_{\text{ввод}} - \Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нач}}}, \quad (1.9)$$

где $\Phi_{\text{ввод}}$ – стоимость вводимых основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

$\Phi_{\text{нач}}$ - стоимость основных фондов на начало того же периода [15, стр.30].

Таким образом, учёт наличия и движения основных фондов, оценка эффективности их использования показывают масштабность экономики предприятия, её количественную и качественную сторону.

Оборотные средства – мобильная часть средств предприятия, которые обращаются в денежные средства в течение короткого периода времени или одного производственного цикла.

При производстве продукции оборотные средства находятся в постоянном движении, изменяют свою натуральную вещественную форму. Особенность оборотных средств состоит в том, что они должны быть вложены в производство заранее, то есть авансированы до получения дохода. Потребность в них зависит от характера и производственной деятельности

, поэтому целесообразно определить норматив оборотных средств [40, стр.33].

Для оценки эффективности использования оборотных средств применяют следующие показатели:

Коэффициент оборачиваемости оборотных капиталов (K_o)

$$K_o = \frac{V_{\text{реал}}}{O_6}, \quad (1.10)$$

где $V_{\text{реал}}$ – выручка от реализации продукции;

O_6 – средняя величина оборотных активов.

Этот коэффициент показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год, полугодие, квартал.

Коэффициент загрузки оборотных средств (K_3) – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. Означает величину оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции

$$K_3 = \frac{1}{K_o} = \frac{O_6}{V_{\text{реал}}}, \quad (1.11)$$

При сопоставлении этого показателя за ряд лет можно судить об эффективном или неэффективном использовании оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств исчисляется также продолжительностью одного оборота в днях (T):

$$T = \frac{O_6}{V_{\text{реал}}}, \quad (1.12)$$

Где n – число дней анализируемого периода (90, 360).

Величина оборотных средств в форме различных запасов (производственные запасы, незавершённое производство и готовая продукция) довольно велика. Она станет еще больше, если к ней прибавить расходы по их обслуживанию (транспортировка, учёт и оплата счетов, страхование запасов, организация хранения и так далее). Поэтому в условиях рынка очень важно чтобы отвлечение оборотных средств на приобретение

сырья и материалов было минимальным при обеспечении непрерывности производственного процесса по выпуску продукции в заданном объеме и требуемого качества. А это, в свою очередь, предполагает создание определенной системы нормирования оборотных средств, «связанных в запасах»[11, стр.57].

Предприятие может обладать достаточным количеством основных и оборотных средств, но если оно не будет обеспечено трудовыми ресурсами, то нельзя будет достичь эффективной деятельности.

В процессе анализа эффективности использования труда работников предприятий изучают следующие показатели:

Среднесписочная численность производственно-промышленного персонала (персонал основной деятельности) и персонала неосновной деятельности (имеющихся в составе предприятия непромышленных структур)

$$R = \frac{\sum R_i \times T_i}{\sum T_i}, \quad (1.13)$$

где R– среднесписочная численность персонала;

R_i – численность работников в определенный отчетный момент времени;

T_i – продолжительность наблюдения (количество дней или месяцев).

Структура промышленно-производственного персонала и её динамика (доля рабочих, работников вспомогательных цехов, подсобных производств, транспортных служб и других подразделений)[24, стр.43].

Полезный фонд времени рассчитывается в форме баланса рабочего времени – среднего числа часов и дней работы одного рабочего в год. По другим категориям работников баланс рабочего времени, как правило, не составляется, так как их численность рассчитывается на основе нормативов.

На изменение эффективного фонда рабочего времени (Φ_3) оказывают влияние следующие факторы:

- среднесписочной численности рабочих (R);
- изменение продолжительности рабочего года (количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год (Д));
- изменение средней продолжительности рабочего дня (t_g).

Связь между показателями можно выразить в следующем виде:

$$\Phi_{\text{э}} = R \times Д \times t_g, \quad (1.14)$$

Изменение продолжительности рабочего года отражает целодневные потери рабочего времени [35, стр.91].

Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих движение рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота. Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

Коэффициент оборота по приёму:

$$K_{\text{пр}} = \frac{R_{\text{пр}}}{R_{\text{к}}}, \quad (1.15)$$

где $R_{\text{пр}}$ – число принятых рабочих за анализируемый период;

$R_{\text{к}}$ – число рабочих, стоящих по списку на конец года.

Коэффициент оборота по выбытию (увольнению):

$$K_{\text{выб}} = \frac{R_{\text{выб}}}{R_{\text{н}}}, \quad (1.16)$$

где $R_{\text{выб}}$ – число работников, выбывших за период;

$R_{\text{н}}$ – число по списку на начало года.

Коэффициент текучести кадров:

$$K_{\text{тек}} = \frac{R_{\text{с.ж.}} + R_{\text{н.п.}}}{R}, \quad (1.17)$$

$R_{\text{с.ж.}}$ – число выбывших за период по собственному желанию;

$R_{\text{н.п.}}$ – число выбывших за период по причине нарушения трудовой дисциплины

R – среднесписочное число работающих за тот же период.

Коэффициент постоянства кадров:

$$K_{\text{пост}} = \frac{R_{5\text{лет}}}{R}, \quad (1.18)$$

$R_{5\text{лет}}$ – число рабочих, стоящих в списочном составе не менее 5 лет;

R – среднесписочное число рабочих.

Вышеуказанные показатели изучаются в динамике. Определяются причины увольнения работников[42, стр.76].

Важнейшими показателями труда являются выработка и трудоёмкость:

$$П = \frac{ВП}{\Phi_э}, \quad (1.19)$$

где $П$ – выработка (производительность труда);

$ВП$ – выпускаемая продукция;

$\Phi_э$ – фонд рабочего времени, затраченного на производство продукции.

$$T_e = \frac{1}{П} = \frac{\Phi_э}{ВП}, \quad (1.20)$$

где T_e – трудоёмкость.

Выработка – наиболее распространённый и универсальный показатель производительности труда. Трудоёмкость характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции или на весь выпуск изготовленной продукции[30, стр.24].

Планируемый процент роста производительности труда может быть определён по формуле:

$$\Delta П = \frac{П_{\text{пл}} - П_{\text{ф}}}{П_{\text{ф}}} \times 100\%, \quad (1.21)$$

где $П_{\text{пл}}$ – плановая выработка на одного среднесписочного работающего в базисном периоде;

$П_{\text{ф}}$ – фактическая выработка на одного среднесписочного работающего в базисном периоде.

Фонд оплаты труда представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

Расчёт среднегодовой заработной платы отдельной (i-й) категории работников ($ЗП_i$) можно определить как:

$$ЗП_i = \frac{\PhiЗП_i/R_i}{12}, \quad (1.22)$$

где $\PhiЗП_i$ – фонд заработной платы i-й категории работников;

R_i – среднесписочное число рабочих.

Для определения количественного влияния факторов можно использовать способ абсолютных разниц, либо способ ценных подставок. По результатам анализа количественного влияния факторов необходимо дать оценку и определить меры по эффективному использованию фонда оплаты труда [27, стр.68].

Производственная программа должна включать в себя задание по объёму производства и реализации продукции или услуг и предполагает показатели:

1. валовый оборот. Совокупный объём продукции всех структурных подразделений, полученный в течение года;
2. внутренний оборот. Стоимость продукции и производственных услуг, которые были потреблены в течение года;
3. валовая продукция. Разность между значениями валового и внутреннего оборотов;
4. товарная продукция. Объём продукции, произведенной за определенный период и подготовленной к реализации. Представляет собой разность между валовой продукцией и остатками незавершённого производства;
5. реализованная продукция. Продукция, которая отгружена потребителю и оплачена им;
6. нормативно-чистая продукция. Разность между товарной продукцией

кцией и материальными затратами[19, стр.85].

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью. Изучение структуры затрат на производство и ее изменения за анализируемый период по отдельным элементам затрат и статьям калькуляции позволяет выявить пути и источники снижения затрат и увеличения прибыли.

Наиболее общим для многих отраслей промышленности элементами затрат являются:

- материальные затраты
- оплата труда
- социальные отчисления
- амортизация
- прочие затраты

Для оценки структуры необходимо рассчитывать удельный вес каждой позиции в общей сумме затрат, выявить статьи с наибольшим удельным весом и определить возможные резервы снижения себестоимости[36, стр.41].

По способу включения в себестоимость затраты бывают: прямые и косвенные. Прямые затраты непосредственно связаны с производством конкретного вида продукции (работ, услуг) и могут быть учтены в себестоимости данного вида продукции (сырьё, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, зарплата рабочих). Косвенные характеризуют затраты по организации и обслуживанию процесса производства[29, стр.74].

Для того, чтобы определить количественное влияние факторов на изменение сметы комплексных расходов, необходимо все расходы разделить на две группы: условно-постоянные и условно-переменные. По каждой группе определить общую сумму расходов. Условно-постоянные расходы практически не изменяются с изменением объёма выпуска на весь объём, но изменяются на единицу продукции в зависимости, обратной от изменения объёма выпуска. Величина условно-переменных меняется под влиянием

объёма выпуска пропорционально объёму выпуска, но практически являются неизменными на единицу продукции.

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия. Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предприятия на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль, полученная предприятием, распределяется в соответствии с Уставом предприятия. За счет чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, создаются фонды накопления, потребления, резервный фонд. Часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала, на дополнительные разработки и другие цели[3, стр.55].

Здесь следует рассчитать следующие показатели:

Коэффициент капитализации ($K_{\text{кап}}$)

$$K_{\text{кап}} = \frac{\text{капитализированная прибыль}}{\text{чистая прибыль}}, \quad (1.23)$$

Коэффициент потребления ($K_{\text{потр}}$)

$$K_{\text{потр}} = \frac{\text{потребленная прибыль}}{\text{чистая прибыль}}, \quad (1.24)$$

В заключении следует определить темп устойчивого роста ($T_{\text{ур}}$)

$$T_{\text{ур}} = \frac{\text{чистая прибыль} - \text{потребленная прибыль}}{\text{собственный капитал}}, \quad (1.25)$$

В процессе анализа необходимо изучать динамику доли прибыли, которая идет на выплату дивидендов держателям акций, на самофинансирование предприятия, на материальное стимулирование работников и в фонд социальной сферы. Важной задачей является изучение вопросов использования средств фондов потребления и накопления, так как

средства этих фондов имеют целевое назначение и должны использоваться согласно утвержденным сметам.

Таким образом, оценка экономического состояния предприятия – понятие системное и комплексное, характеризующееся многочисленными показателями[43, стр.52].

Термин «резерв» в специальной литературе и практике анализа имеет два значения.

Во-первых, резервы в значении запаса материальных ценностей (кормов, семян, топлива и т.д.) как условия обеспечения производства. Необходимость наличия таких резервов обусловлена, например, в сельском хозяйстве, сезонностью производства. Кроме материальных, предприятия имеют определенный запас трудовых ресурсов и денежных средств.

Во-вторых, резервы как возможность увеличения производства продукции, повышения ее качества, снижения себестоимости, более полного и рационального использования всех видов ресурсов: трудовых, материальных, земельных, денежных. Они могут быть включены в производство путем ликвидации потерь рабочего времени, укрепления трудовой дисциплины, повышения квалификации работников, снижения простоев техники и оборудования, экономного расходования материальных и денежных средств и т.д. [31, стр.60].

Следовательно, хозяйственные резервы - это потенциальные возможности предприятий для повышения эффективности производства и качества работы трудовых коллективов.

В экономической литературе понятие «резерв» часто сводится к снижению потерь в использовании ресурсов. Правильнее под резервами следует понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений. Устранение всякого рода потерь и нерациональных затрат - это один путь использования резервов. Другой путь связан с большими

возможностями ускорения научно-технического прогресса как главного рычага повышения интенсификации и эффективности производства. Таким образом, резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из накопленного производственного потенциала предприятия.

Под производственным потенциалом предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях наиболее эффективного использования всех видов ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия [44, стр.102].

Для лучшего понимания, более полного выявления и использования хозяйственные резервы классифицируются по разным признакам.

По пространственному признаку выделяют: внутрихозяйственные, отраслевые, региональные и общегосударственные резервы.

К внутрихозяйственным резервам принадлежат те резервы, которые выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они связаны в первую очередь с ликвидацией потерь и непроизводительных затрат ресурсов. К ним относятся потери рабочего времени и материальных ресурсов из-за низкого уровня организации и технологии производства, бесхозяйственности и т.д.

Отраслевые резервы- это резервы, которые могут быть выявлены только на уровне отрасли (например, выведение новых сортов сельскохозяйственных культур, пород животных, разработка новых технологий и т.д.). Поиск этих резервов является компетенцией отраслевых объединений, министерств, ассоциаций.

Региональные резервы- это резервы, которые могут быть выявлены и использованы в пределах географического района независимо от их ведомственного подчинения (использование местного сырья и топлива, энергетических ресурсов и т.д.).

К общегосударственным резервам можно отнести резервы, которые могут быть выявлены в масштабе всей страны и использование которых

возможно только путем проведения мероприятий на общегосударственном уровне управления, как например, ликвидация диспропорций в развитии разных отраслей производства, изменение форм собственности, системы управления национальной экономикой и т.д.

По признаку времени резервы делятся на текущие и перспективные.

Под текущими резервами понимают возможности улучшения результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени (месяца, квартала, года)[21, стр.83].

Как правило, текущие резервы должны быть комплектными, т.е. сбалансированными по всем трем моментам труда. Например, найденный резерв увеличения производства продукции за счет расширения производственной мощности предприятия должен быть обеспечен резервами увеличения численности работников или ростом производительности труда и дополнительными запасами сырья и материалов. Только при таком условии резервы могут быть освоены в текущем периоде. Если такой сбалансированности ресурсов нет, то резерв увеличения производства продукции за счет увеличения производственной мощности не может быть использован полностью. Часть его необходимо отнести к перспективным.

Перспективные резервы- это возможности улучшения результатов хозяйственной деятельности, рассчитанные на долгое время, использование которых обычно связано со значительными капитальными вложениями, внедрением НТП, перестройкой производства, сменой технологии производства, специализации и т.д.

По стадиям процесса воспроизводства резервы бывают в сфере производства и в сфере обращения. Основные резервы находятся как правило в сфере производства, но много их есть и в сфере обращения:предотвращение разных потерь продукции на пути от производителя к потребителю, а также уменьшение затрат, которые связаны с хранением, перевозкой, продажей готовой продукции и приобретением производственных запасов.

Важное значение в анализе имеет группировка резервов по видам ресурсов. Отдельно рассматривают резервы, которые связаны с наиболее полным и эффективным использованием земельных угодий, основных средств производства, предметов труда и трудовых ресурсов. Такая классификация резервов необходима для их сбалансированности по всем видам ресурсов. Например, выявлен резерв увеличения выпуска продукции за счет более эффективного использования трудовых ресурсов. Но чтобы их освоить необходимо в том же размере выявить резервы увеличения производства продукции за счет лучшего использования средств труда и предметов труда. Если же по какому-либо ресурсу резервов не хватает, то в расчет принимается наименьшая величина резервов, выявленная по одному из них [34, стр.78].

По характеру воздействия на результаты производств резервы делятся на экстенсивные и интенсивные. К резервам экстенсивного характера относятся резервы, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов (материальных, трудовых, земельных и др.). Резервами интенсивного характера считаются резервы, которые связаны с наиболее полным и рациональным использованием имеющегося производственного потенциала предприятия.

В соответствии с классификацией резервов по важнейшим факторам повышения интенсификации и эффективности производства предприятия планируют пути поиска и мобилизации резервов, т. е. составляют планы организационно-технических мероприятий по выявлению и использованию резервов.

По уровню затратоемкости освоения резервы подразделяют на три группы. Первая группа - это освоение резервов за счет сокращения потерь сырья и готовой продукции, оно требует наименьших затрат. Вторая группа резервов связана с внедрением достижений науки и передовой практики без проведения коренной реконструкции производства. Использование резервов второй группы требует значительных затрат. Третья группа резервов связана

с реконструкцией и техническим перевооружением производства в связи с использованием новейших достижений НТП, Для освоения таких резервов нужны большие затраты. По способам выявления резервы делятся на явные и скрытые.

К явным резервам относятся резервы, которые легко выявить по материалам бухгалтерского учета и отчетности. Они, в свою очередь, могут быть безусловными и условными. К безусловным относятся резервы, связанные с недопущением безусловных потерь сырья и рабочего времени и отраженные в отчетности. Это недостача и порча продукции и материалов на складах, производственный брак, потери от списания долгов, выплаченные штрафы и др. Такие потери являются результатом бесхозяйственности, расточительства, невыполнения обязательств по договорам, а временами и воровства. Чтобы предотвратить такие потери, необходимо навести порядок в хранении и перевозке материальных ценностей, организовать действенный учет и контроль, обеспечить выполнение обязательств перед покупателями и поставщиками, строго выполнять финансовую и расчетную дисциплину и т.д. «условным потерям относятся перерасходы всех видов ресурсов по сравнению с действующими нормами на предприятии. Условными они считаются потому, что нормы, которые служат базой сравнения, не всегда оптимальны.

К скрытым резервам относятся те, которые связаны с внедрением достижений НТП и передового опыта и которые не были предусмотрены планом. Для их выявления необходимо провести сравнительный анализ.

По времени возникновения резервов их можно разделить на резервы, не учтенные при разработке планов, и резервы, возникшие после утверждения плана. Первый вид резервов - это упущенные возможности повышения эффективности производства, существовавшие в момент разработки планов, но неучтенные, что является признаком недостаточной обоснованности и напряженности планов. Другой вид резервов - это возможности, возникшие после разработки и утверждения планов, связанные

с быстрыми темпами НТП, с появлением новых решений, новых возможностей[1, стр.91].

Классификация резервов позволяет более глубоко понять сущность и организовать их поиск комплексно и целенаправленно.

Выявление резервов является очень важной проблемой для многих современных предприятий, поэтому изучение этого вопроса является чрезвычайно важным и необходимым.

1.3. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятий

В настоящее время, особенно в условиях нестабильного экономического положения регионов вследствие кризиса, особенно актуальным для многих российских предприятий становится проведение ряда мероприятий по совершенствованию системы управления в компании с целью максимально эффективного использования ресурсов: материальных, человеческих, информационных, временных и других в процессе изготовления продукции или оказания услуг. Данные мероприятия сводятся, прежде всего, к оптимизации бизнес-процессов внутри компании, построению системы управления, к формированию основных регламентирующих документов с налаживанием системы документооборота внутри компании.

Основной результат от использования услуг по повышению эффективности деятельности предприятия - выявление специалистами в максимально короткие сроки потенциала повышения эффективности предприятия и разработка конкретного плана внедренческих мероприятий, который может включать в себя, в том числе и антикризисные мероприятия по выводу компании из сложного положения и повышения ее инвестиционной привлекательности, а также сопровождение внедрения указанных мероприятий[13, стр.49].

Основными направлениями повышения эффективности деятельности предприятия являются:

1. Анализ, моделирование и оптимизация бизнес-процессов.

Анализ и оптимизация основных бизнес-процессов позволяет повысить эффективность бизнеса в долгосрочной перспективе, повысить уровень прозрачности деятельности, увеличивает капитализацию и инвестиционную привлекательность компании, способствует созданию управляемой информационной структуры.

В ходе анализа бизнес-процессов происходит разложение деятельности компании на отдельные бизнес-процессы, изучение механизма взаимодействия отдельных подразделений, на этой основе предлагаются варианты решений по их оптимизации.

Таким образом, в результате проведения комплекса мероприятий данной услуги происходит улучшение контроля над подразделениями, оптимизируется структура компании, упорядочивается система документооборота, повышается оперативность принятия решений на всех уровнях, что в итоге, способствует повышению эффективности деятельности компании в целом, а также устранению узких мест в работе предприятия и к уменьшению потерь.

2. Разработка, внедрение, оптимизация системы управленческого учета.

Управленческий учет на предприятии создает необходимый механизм принятия управленческих решений, позволяя комплексно рассмотреть вопросы планирования, оперативного контроля и учета отдельных видов деятельности. Система управленческого учета является эффективной, если она позволяет облегчить достижение целей организации с наименьшими затратами на создание и функционирование самой системы.

В ходе постановки управленческого учета изучается деятельность компании, выделяются основные бизнес-процессы, изучается структура компании с целью определения наиболее эффективного взаимодействия между подразделениями.

В результате работы разрабатываются методики, регламенты, положения, инструкции, с включением контролирующих финансовых и нефинансовых показателей, система мотивации полностью соответствует целям, которые компания планирует достичь в ближайшей перспективе.

Все это способствует повышению эффективности управления денежными средствами компании, установлению системы взаимоотношений между структурными подразделениями, организации эффективной многоступенчатой системы внутреннего контроля на предприятии, а также принятию обоснованных управленческих решений, как стратегических, так и оперативных.

Разработка и внедрение системы бюджетирования (регламент процесса бюджетирования, регламент процесса проведения платежей, разработка альбома унифицированных форм, схемы).

Система бюджетирования позволяет планировать и оперативно контролировать обороты компании, а также определять причины отклонений, а в идеале дает возможность моделировать финансовые последствия принимаемых управленческих решений. Это возможно при осуществлении взаимосвязи системы сбалансированных показателей деятельности предприятия и системы бюджетирования.

В ходе построения системы бюджетирования на предприятии формируется регламент процесса бюджетирования, который включает определение группы бюджетов, соответствующих видам деятельности компании, их взаимосвязи, методику и схемы, касающихся процесса их заполнения и передачи другим подразделениям, порядка защиты и утверждения мастер-бюджета, порядка внесения изменений в бюджеты. Кроме того, специалистами разрабатываются унифицированные формы бюджетов, облегчающие формирование частных бюджетов (например, производства продукции, реализации и пр.) ответственными лицами. В дополнение может быть разработана сквозная система кодировки статей

бюджетных форм. Также разрабатываются регламент процесса проведения платежей.

В результате внедрения системы бюджетирования на предприятии повышается оперативность и качество (достоверность) учетных данных, планов и отчетов; снижается количество ошибок и дублирование функций при планировании и учете фактических данных; появляются возможности оперативного планирования и управления финансовыми потоками компании, снижает риск потери ликвидности; сокращается время на подготовку планов, отчетов и корректировку бюджета и пр.

Внедрение специализированной автоматизированной системы бюджетирования позволяет планировать бюджеты с необходимой периодичностью, применять различные методики и адаптировать систему к специфичным для конкретной компании (группы компаний) расчетам, регламентировать процедуры согласования, утверждения и контроля бюджетов.

В ходе автоматизации процесса бюджетирования компании предлагаются различные варианты информационных систем, подбирается такой программный продукт, который будет полностью соответствовать специфике деятельности компании и который можно будет гибко настраивать при изменении условий функционирования; проводятся консультации по выбору программного продукта, сопровождение процесса его внедрения в компании.

В результате автоматизации процесса бюджетирования у компании появляется возможность расчета многовариантных планов без привлечения дополнительных ресурсов; появляется экономия рабочего времени при повседневной работе пользователей; повышается надежность и достоверность получения отчетной информации и, как следствие, улучшается экономическая обоснованность принимаемых решений и пр.

3. Разработка учетной политики в целях управленческого учета процесса формирования управленческой отчетности, альбома форм для

управленческого учета (в частности, для анализа стоимости и доходности ресурсов и процессов)

Построение эффективной учетной политики в целях управленческого учета в действующей компании предполагает предварительный анализ ее бизнеса с целью получения информации об эффективности существующей системы управления в компании.

Разработка учетной политики в целях управленческого учета заказчика включает в себя подготовку комплекса документов, регламентирующих его деятельность: инструктивно-методическая документация; нормативно-справочная документация; документы регламентирующего характера, определяющие регламенты, процедуры и устанавливающие бизнес-процессы. Кроме того, специалисты могут разработать стандарты учетной политики применительно к компаниям холдингового типа, устанавливающие порядок и принципы ведения учета применительно ко всем сегментам и видам деятельности холдинга с учетом их специфики и являющиеся обязательными к применению всеми формирующими холдинг предприятиями.

В результате построения такой учетной политики компании внутри холдинга используются единые методики оценки активов, применяются общие структуры затрат, учетная информация по предприятиям становится сопоставимой, а значит повышается эффективность ее практического использования в управленческих целях. Становится возможной консолидация учетных данных, план-факт сопоставление, сравнение результатов деятельности предприятий и т. д. Для отдельных компаний внедрение учетной политики в целях управленческого учета позволяет выбрать наиболее эффективную схему ведения управленческого учета и подготовки управленческой отчетности, снизить финансовые и налоговые риски; повысить адекватность поступающей управленческой информации и пр.

4. Разработка и внедрение системы показателей для компании в целом и для отдельных направлений (подразделений). Методика расчета и

предоставления показателей. Согласование системы показателей и системы мотивации. Система показателей для компании в целом и для отдельных ее направлений позволяет контролировать выполнение поставленных целей при помощи набора показателей, которые дают комплексное представление о ее состоянии и возможных проблемах. Чтобы внедрить такую систему управления, потребуется создать список ключевых показателей деятельности, описать методику их расчета, источники данных, а также разработать управленческую отчетность.

В ходе построения системы показателей определяются процессы управления, отбираются и назначаются на процессы отдельные показатели и методы их измерения, прогнозируются и задаются планируемые показатели деятельности и срок их достижения, а также назначаются ответственные лица, разрабатываются формы отчетности по показателям для контроля их выполнения.

В результате компания получает систему плановых показателей, которые она желает достигнуть и по которым она может контролировать эффективность своей деятельности.

5. Разработка и внедрение системы мотивации.

Система мотивации представляет собой комплекс материальных и нематериальных стимулов, призванный обеспечить качественный и производительный труд работников, а также привлечь в компанию наиболее талантливых специалистов и удержать их.

В ходе построения системы мотивации осуществляется анализ имеющихся систем оплаты и премирования сотрудников, определяется потенциал их развития. Система мотивации может быть привязана к показателям деятельности компании и таким образом, определена соответствующая система премирования за достижение тех или иных показателей.

В результате, разработанная система мотивации может включать в себя систему окладов, систему бонусов, связанных с ключевыми показателями

деятельности компании; создание ясных и прозрачных маршрутов карьерного продвижения сотрудника, разработку аттестационной системы и системы оценки персонала.

6. Повышение эффективности финансового управления.

Повышение эффективности финансового управления предполагает объединение возможностей специалистов финансового подразделения и остальных подразделений компании с целью максимально эффективного достижения поставленных перед компанией целей и задач.

Построение системы финансового управления при этом предусматривает определение сфер ответственности и построение особого способа взаимодействия между подразделениями компании путем оптимизации бизнес-процессов, включая повышение эффективности системы документооборота, построение систем мотивации и проведение аттестации, а также разработку методологических основ для проведения финансового анализа финансово-хозяйственной деятельности компании.

Все это, в итоге, приводит к формированию упорядоченной системы управления финансами и оптимальному использованию ресурсов компании, в частности сотрудников компании, имеющих общую целевую направленность, что в свою очередь повышает эффективность их деятельности в целом.

7. Разработка методики финансового анализа, в том числе факторный анализ, сценарный анализ, маржинальный анализ и др.

Финансовый анализ проводится с целью разработки мероприятий по повышению эффективности на основе системного изучения всех составляющих деятельности и обобщения результатов. Для получения целостной картины состояния бизнеса, его перспектив обычно бывает недостаточно провести типовой финансовый анализ с использованием основной группы коэффициентов - необходимы дополнительные инструменты, в зависимости от специфики бизнеса.

Разработка методики финансового анализа позволяет подобрать инструментарий для проведения всестороннего качественного анализа деятельности компании (группы компаний) с определенной периодичностью, учетом ее специфики, позволяющей идентифицировать текущее состояние компании и динамику важнейших показателей, а также проводить качественное планирование на перспективу.

Методика факторного анализа позволяет отслеживать изменения состояния и факторы их вызывающие, выявлять причины отклонений.

Внедрение методики маржинального анализа помогает провести анализ ассортимента и реальную экономическую эффективность видов деятельности, увидеть, где теряет компания, а также принять решение о закрытии того или иного направления деятельности.

Сценарный анализ используется в процессе построения финансовой модели компании на планируемый период, для сравнения вариантов развития бизнеса, В результате такого анализа принимаемые решения являются взвешенными и обоснованными.

8. Разработка/оптимизация системы документооборота между финансовой службой и остальными подразделениями компании.

Система документооборота разрабатывается с целью налаживания взаимодействия между финансовой службой и остальными подразделениями компании с целью оперативного обмена информацией и принятия решений.

В ходе постановки внутреннего документооборота между финансовой службой и остальными подразделениями компании разрабатывается регламент документооборота, включающий обозначение ответственных и конкретных сроков по формированию документов и передачи их другому подразделению. составления и исполнения и ответственных лиц.

9. Разработка системы мотивации сотрудников финансового подразделения. Система мотивации сотрудников финансового подразделения является более сложной, в отличие от систем мотивации иных подразделений в силу отсутствия явных количественных показателей деятельности.

В ходе постановки системы мотивации для каждой должности отбираются качественные показатели, характеризующие деятельность сотрудника финансового подразделения, определяется доля участия сотрудника в достижении показателя, вводится шкала оценки каждого показателя и формируется система начисления бонусов. Также показатели ставятся в зависимость от показателей деятельности финансового подразделения в целом.

В результате построенная таким образом система мотивации позволяет показать сотруднику, в чем его сильные стороны, а над чем ему еще надо работать; позволяет поощрить за выполнение задач или, наоборот, наказать за ошибки; распределить бонусы в зависимости от того, что является наиболее приоритетным для компании на определенном этапе развития.

10. Проведение аттестации сотрудников. Аттестация сотрудников является базовой процедурой, необходимой для эффективного функционирования технологий управления персоналом в компании.

В результате проведения аттестации компания может планировать обучение и найм персонала, создавать кадровый резерв и объективно изменять оклады сотрудников. Кроме того, аттестация позволяет сформировать профессиональный портрет каждого сотрудника, работающего в компании.

10. Антикризисные решения.

Разработка антикризисных решений предполагает всестороннее исследование финансово-хозяйственной деятельности компании, изучение его состояния и разработку комплекса мероприятий, как по предотвращению риска банкротства, так и выводу компании из нестабильного положения и предложение мер по его финансовому оздоровлению. Таким образом, компания может получить план по защите предприятия от внешних и внутренних негативных тенденций. Разработка и оценка сценариев выхода из кризиса, внедрение утвержденного варианта. Сценарный подход при разработке антикризисной программы является наиболее приемлемым, так

как позволяет провести сравнение альтернативных вариантов и выбрать наиболее оптимальный путь выхода из кризиса.

В ходе формирования сценариев специалисты проводят анализ текущего состояния компании, текущие условия рынка в том сегменте, в котором действует компания, прогнозируют перспективы развития рынка и с учетом этого разрабатывают варианты сценариев выхода из кризиса.

В результате компания имеет возможность выбрать оптимальный сценарий по выходу из кризиса с учетом объективных особенностей как внутренней, так и внешней по отношению к компании среды.

11. Разработка и внедрение комплекса мероприятий по финансовому оздоровлению компании. Финансовое оздоровление предприятий предполагает повышение эффективности ведения бизнеса, то есть в большей мере изменение принципов ведения деятельности, направленное на улучшение системы управления, повышение эффективности производства и конкурентоспособности предлагаемой продукции, повышение производительности труда, снижение издержек производства, улучшение финансово-экономических результатов деятельности.

В ходе разработки мероприятий по финансовому оздоровлению осуществляется приведение производственно-технологической и сбытовой структур в соответствие рыночному платежеспособному спросу при условии достижения прибыльной работы компании.

В результате, руководство компании получает план по внесудебному оздоровлению кризисного предприятия, предусматривающий способы трансформации (преобразования) и поддержки бизнеса кризисного предприятия в целях достижения приемлемых показателей деятельности, в частности, необходимого уровня финансовой устойчивости, обеспеченности средствами в объемах, достаточных для ведения эффективной хозяйственной деятельности и полного удовлетворения требований кредиторов, достижения стабильного конкурентного положения на рынке, а также повышению его инвестиционной привлекательности в целом.

12. Управление затратами. Внедрение системы управления затратами подразумевает не только регулярный мониторинг всех затрат предприятия (производственных, управленческих, сбытовых и пр.), но и позволяет контролировать изменения материалоемкости, трудоемкости, зарплатоемкости работ. Основными задачами внедрения системы управления затратами является своевременное и правильное отражение фактических затрат по соответствующим статьям калькуляций; предоставление информации для оперативного контроля за использованием производственных и других ресурсов и сравнения с существующими нормами, нормативами и сметами; выявление резервов снижения себестоимости продукции, предупреждение непроизводительных расходов и потерь; определение результатов внутрипроизводственного хозрасчета по структурным подразделениям предприятия.

13. Разработка единых норм и нормативов; единый классификатор затрат для группы компаний.

Нормы и нормативы являются исходными величинами и показателями, применяемыми при планировании и оценке различных видов деятельности, выполняемых работ и услуг. Они образуют целую систему экономических, финансовых и иных норм и нормативов и составляют нормативную базу планирования.

В ходе разработки норм и нормативов специалисты проводят полноценный анализ основных затрат, которые несет компания в текущей деятельности, производят наиболее приемлемую группировку затрат, разрабатывают классификационную систему и нормируют данные затраты, в соответствии с производственными возможностями предприятия.

В результате разработанная система норм и нормативов позволяет эффективно осуществлять контроль затрат с целью их оптимизации (исключение излишков или дефицита) и повышения эффективности деятельности всей компании.

14. Разработка единой методологии планирования и учета затрат.

Разработка единой методологии планирования и учета затрат позволяет обеспечить принятие непосредственного участия руководителя каждого подразделения в экономических процессах деятельности предприятия. Кроме того, обеспечивается оперативный контроль за используемыми ресурсами, появляется реальная возможность выявления неэффективных видов деятельности, снижения и оптимизации затрат без ущерба качеству.

В ходе разработки методологии планирования и учета затрат анализируются затраты предприятия, подбираются оптимальные для деятельности компании методы учета затрат, а также способы их планирования с учетом специфики деятельности компании.

В результате внедрения такой методологии компания получает возможность как контроля и анализа затрат, так и возможность оптимизировать свои затраты на производственно-сбытовую деятельность, а также эффективно планировать запасы на складах товарно-материальных ценностей.

15. Обновление основных фондов предприятия.

Применение в промышленности машин, оборудования, средств автоматизации и интенсифицированных технологических процессов приготовления теста создает реальную возможность перехода от механизации участков и цехов к массовой комплексной механизации и автоматизации хлебозаводов.

Необходимость постоянного обновления всего парка оборудования – неременный фактор стабильного развития производства, поскольку наличие свободных мощностей совершенно не означает, что отпадает необходимость их совершенствования и замены. Вследствие изменений в ведении технологического процесса, невозможности работы в непрерывном цикле, просто износа оборудования возникает естественная потребность в замене и модернизации старого оборудования[25, стр.61].

Все это способствует повышению эффективности управления денежными средствами компании, установлению системы взаимоотношений

между структурными подразделениями, организации эффективной многоступенчатой системы внутреннего контроля на предприятии, а также принятию обоснованных управленческих решений, как стратегических, так и оперативных.

Глава 2. Экономическое обоснование мероприятий по повышению эффективности деятельности организации

2.1. Организационно-экономическая характеристика организации

Открытое акционерное общество «Мелстром» зарегистрировано 11 ноября 2002 года регистрирующим органом Администрация Белгородского района Белгородской области. Уставный капитал компании по состоянию на 05.05.2015 - 72515 руб. Форма собственности - частная.

Юридический адрес: 308571, Белгородская область, Белгородский район, село Петропавловка, Заводская улица, 1А.

ОАО «Мелстром» - один из ведущих производителей сухомолотого мела в Белгородской области. Продукция предприятия широко известна и востребована предприятиями строительной индустрии, бумажной, резинотехнической промышленности. Кроме того, на предприятии выпускается весь спектр отделочных материалов - для ремонта и отделки производственных, офисных и жилых помещений.

Свою историю ОАО «Мелстром» ведет с 1926 года. За эти годы предприятие успешно конкурирует, как на Российском, так и международном рынках производства строительных материалов, завоевав высокую репутацию надежного и порядочного партнера.

Предприятие расположено в Белгородском районе Белгородской области в непосредственной близости от мелового карьера, в котором добывает комовый мел, имеет железнодорожные и подъездные пути. Нахождение предприятия в непосредственной близости от карьера, наличие удобных подъездных путей позволяет минимизировать затраты на производство мела и отделочных материалов на его основе, однако устаревшая система учета, нерациональное использование средств, негибкая система ценового влияния на покупателей нивелирует это преимущество. ОАО «Мелстром» строит свою деятельность на принципах

открытости и честности в отношениях с потребителями и поставщиками, конкурентами и властными структурами.

Особенностью предприятия является то, что на нем выпускается два больших класса продукции - мел и отделочные материалы. И если строительные смеси и лакокрасочная продукция имеет конечного потребителя, то мел - это сырье, используемое для производства стройматериалов, бумаги, резины и т.д.

Основные виды деятельности по ОКВЭД: добыча и первичная обработка известняка и гипсового камня, производство прочих красок, лаков, эмалей и аналогичных материалов для нанесения покрытий, художественных и полиграфических красок, забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд. В качестве дополнительного вида деятельности выступает оптовая торговля лакокрасочными материалами, прочими строительными материалами и изделиями.

Таким образом, миссия ОАО «Мелстром» состоит в удовлетворении потребностей предприятий строительной, бумажной, резинотехнической отраслей промышленности в высококачественном природном меле, без которого работа этих предприятий невозможно, а так же в удовлетворении потребностей населения в отделочных материалах.

Стратегическими целями ОАО «Мелстром» являются:

- 1) принципиальное повышение качества производимой продукции;
- 2) увеличение объемов производства освоенных видов продукции;
- 3) организация производства природного мела с новыми или принципиально улучшенными физико-химическими свойствами;
- 4) разработка и организация производства современных отделочных материалов с использованием последних достижений российской и зарубежной науки и технологии.
- 5) качественный скачок объемов продаж производимой продукции;

Задачи ОАО «Мелстром»:

- введение в производство новой технологической линии по производству обогащенного мела;
- разработка и выпуск на рынок нового поколения сухих строительных смесей;
- утроение объемов продаж через разработку и принятие маркетинговой политики предприятия.

Управление предприятием осуществляется в соответствии с законодательством РФ и Уставом предприятия.

Органами управления Общества являются:

- 1) общее собрание акционеров
- 2) наблюдательный совет
- 3) генеральный директор

Высшим органом управления Общества является общее собрание акционеров. Собрание обладает следующими правами и полномочиями: уменьшение или увеличение уставного капитала, реорганизация или ликвидация Общества, изменение его устава и т.д.

Наблюдательный совет осуществляет общее руководство деятельностью Общества (приоритетные направления деятельности; вопросы созыва и управления ходом общего собрания акционеров; решения, связанные с акциями ОАО и т.д.), за исключением решения вопросов, отнесенных Федеральным Законом «Об акционерных обществах» к исключительной компетенции общего собрания акционеров.

Руководство деятельностью ОАО «Мелстром» осуществляет директор – Будник Василий Филиппович, у которого имеется шесть заместителей: заместитель генерального директора по общим вопросам, заместитель генерального директора по технологическим процессам и качеству, заместитель генерального директора по быту и экологии, заместитель по производственным вопросам (главный инженер), главный бухгалтер. В ОАО «Мелстром» существуют следующие отделы управления:

- Отдел главного механика (ОГМ);

- Отдел главного энергетика (ОГЭ);
- Отдел техники безопасности (ОТБ);
- Планово-технический отдел (ПТО);
- Отдел по организации производства (ОПОП);
- Отдел материально-технического снабжения (ОМТС);
- Отдел технического контроля (ОТК);
- Отдел кадров;
- Отдел маркетинга;
- Бухгалтерия;
- Экономический отдел;
- Финансово-социальный отдел.

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ОАО «Мелстром» за 2016-2017 гг. (таблица 2.1).

Таблица 2.1

Основные экономические показатели деятельности ОАО «Мелстром» за 2016-2017 гг.

Наименование показателя	Абсолютное значение		Изменение	
	За 2016 год	За 2017 год	Абсолютного значения, тыс. руб. 2017/2016	Относительного значения, % 2017/2016
1	2	3	4	5
Выручка, тыс. руб.	393860	438986	45126	111,46
Среднесписочная численность работников, чел.	205	204	-1	99,51
Материальные затраты на производство продукции, тыс.руб.	135106	150414	15308	111,33
Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб.	48750	52718	3968	108,14

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	26563	26292	-271	98,98
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	25542	25168	-374	98,54
Себестоимость продукции, тыс. руб.	208979	218225	9246	104,42
Чистая прибыль (убыток)	2304	9041	6737	392,4

Анализ результатов финансовой деятельности показал, что выручка за период 2016-2017 гг. имеет тенденцию к увеличению, в 2017 году выручка увеличилась на 11,46%. Увеличились также материальные затраты на производство продукции на 11,33%.

Среднесписочная численность работников в 2017 году уменьшилась на 1 человека. Также уменьшилась среднегодовая стоимость дебиторской и кредиторской задолженности на 1,02% и 1,46% соответственно.

Среднегодовая стоимость основных производственных средств в 2017 году по сравнению с 2016 увеличилась на 8,14%.

Необходимо отметить, в целом предприятие работает достаточно стабильно, с каждым годом функционирования предприятия происходит совершенствование его производственного процесса, что дает предприятию не только повышать объемы, но и повышать свою конкурентоспособность в целом.

Проанализируем динамику и структуру актива и пассива предприятия. Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, то есть о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности, об остатках свободной денежной наличности и т.п. Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных

средств, то есть пассив показывает, откуда взялись средства, направленные на формирование имущества предприятия.

В таблице 2.2 приведена структура актива и пассива баланса предприятия.

Таблица 2.2

Структура актива и пассива баланса ОАО «Мелстром»

Показатель	код	Абс. знач., тыс. руб.			Изменение			
					Абсолютное, тыс. руб		Относительное, %	
		На 31.12. 2015 года	На 31.12. 2016 года	На 31.12. 2017 года	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	1110	20	18	15	-2	-3	90	83,3
Основные средства	1150	51189	48750	52718	-2439	3968	95,2	108,1
Финансовые вложения	1170	617	617	617	-	-	100	100
Отложенные налоговые активы	1180	475	858	1057	383	199	180,6	123,2
ИТОГО по разделу I	1100	52301	50243	54407	-2058	4164	96	108,3
II. Оборотные активы								
Запасы	1210	34060	37690	40023	3630	2333	110,7	106,2
НДС по приобретенным ценностям	1220	676	552	216	-124	-336	81,7	39,1
Дебиторская задолженность	1230	27743	26563	26292	-1180	-271	95,7	98,9
Денежные средства	1250	9833	6141	2439	-3692	-3702	62,5	39,7
Прочие оборотные активы	1260	143	2397	1324	2254	-1073	1676,2	55,2
ИТОГО по разделу II	1200	72455	73343	70294	888	-3049	101,2	95,8
БАЛАНС	1600	124756	123586	124701	-1170	1115	99	100,9
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	1310	25	73	73	48	-	292	100
Переоценка внеоборотных активов	1340	9346	9346	9346	-	-	100	100
Добавочный капитал	1350	2138	2138	2138	-	-	100	100
Нераспределенная прибыль	1370	75501	79255	85994	3754	6739	104,9	108,5
ИТОГО по разделу III	1300	87010	90812	97551	3802	6739	104,4	107,4

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
IV. Долгосрочные обязательства								
Отложенные налоговые обязательства	1420	22	382	627	360	245	1736,4	164,1
ИТОГО по разделу IV	1400	22	382	627	360	245	1736,4	164,1
V. Краткосрочные обязательства								
Заемные средства	1510	7989	5000	-	-2989	-	62,6	-
Кредиторская задолженность	1520	28465	25542	25168	-2923	-374	89,7	98,5
Оценочные обязательства	1540	1270	1850	1355	580	-495	145,7	73,2
ИТОГО по разделу V	1500	37724	32392	26523	-5332	-5869	85,9	81,8
БАЛАНС	1600	124756	123586	124701	-1170	1115	99	100,9

Из данных горизонтального анализа видно, что нематериальные активы в 2016 году, по сравнению с 2015 годом уменьшились на 10%, в 2017 году на 16,7%. Основные средства имеют тенденцию к увеличению. К 2017 году основные средства увеличились на 8,1%. Отложенные налоговые обязательства уменьшились с 80,6% до 23,2%.

Из второго раздела видно, что запасы увеличились в 2016 на 10,7%, а в 2017 уменьшились до 6,2%. НДС по приобретенным ценностям, денежные средства уменьшились до 39,1% и 39,7% в 2017 году соответственно. Дебиторская задолженность увеличилась в 2017 году в сравнении с 2016 годом на 3,2%.

В 2016 году по сравнению с 2015 увеличился уставный капитал. Нераспределенная прибыль увеличилась до 8,5% в 2017 году. Отложенные налоговые обязательства снизились до 64,1%.

Заемные средства в 2016 году уменьшились и составили 37,8%. Кредиторская задолженность к 2017 году уменьшилась на 8,8%.

В таблице 2.3 представлен анализ показателей, характеризующих актив и пассив баланса.

Анализ показателей, характеризующих актив и пассив баланса ОАО

«Мелстром»

Показатели	формула	2015	2016	2017	Отклонение (+,-)	
					2016 от 2015	2017 от 2016
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент закрепления средств	$\frac{\text{внеоборотные активы}}{\text{валюта баланса}}$	0,42	0,41	0,44	-0,01	0,03
Коэффициент мобильности средств	$\frac{\text{оборотные активы}}{\text{валюта баланса}}$	0,58	0,59	0,56	0,01	-0,03
Коэффициент абсолютной мобильности средств	$\frac{\text{денежные средства}}{\text{валюта баланса}}$	0,08	0,05	0,02	-0,03	-0,03
Коэффициент автономии	$\frac{\text{собственный капитал}}{\text{валюта баланса}}$	0,7	0,73	0,78	0,03	0,05
Коэффициент заемного капитала	$\frac{\text{долг. + кратк. к - л}}{\text{валюта баланса}}$	0,3	0,27	0,22	-0,03	-0,05
Коэффициента соотношения заемного и собственного капитала	$\frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}}$	0,43	0,36	0,28	-0,07	-0,08
Коэффициент привлечения долгосрочного заемного капитала	$\frac{\text{долгоср. заемный к - л}}{\text{собственный капитал}}$	0,0003	0,004	0,006	0,0037	0,002
Коэффициент привлечения краткосрочного заемного капитала	$\frac{\text{краткоср. заем. к - л}}{\text{собственный капитал}}$	0,43	0,36	0,27	-0,07	-0,09

Проанализировав изменение величины актива баланса за 2015-2017 гг. было выявлено уменьшение внеоборотных активов в 2016 по отношению к

2015 на 2058 тыс.руб., а в 2017 году по отношению к 2016 году наблюдается увеличение на 4164 тыс. руб.

Наблюдается уменьшение коэффициента закрепления средств в 2016 году на 0,01 и увеличение коэффициента в 2017 году на 0,03.

В 2016 году оборотные активы увеличились на 888 тыс.руб., а в 2017 году наблюдается уменьшение на 3049 тыс.руб., за счет уменьшения денежных средств и денежных эквивалентов.

Коэффициент мобильности средств в 2016 году увеличился на 0,01, а в 2017 году незначительно уменьшился на 0,03, что говорит о снижении скорости оборачиваемости имущества.

Коэффициент абсолютной мобильности средств имеет тенденцию к уменьшению, в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшение составило 0,03. В 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилось также на 0,03. Такое снижение коэффициента абсолютной мобильности средств 2017 году в первую очередь связано с уменьшением денежных средств в оборотных активах.

Как видно из таблицы 2.2, собственный капитал за анализируемый период увеличился. В 2016 увеличение составило 3802 тыс.руб., в 2017 году 6739 тыс. руб. Данные изменения происходят за счет роста нераспределенной прибыли в организации, так как размер уставного капитала в течение трех лет оставался неизменным.

Коэффициент автономии в 2016 году незначительно увеличился на 0,03, а в 2017 году увеличился на 0,05. Коэффициент заемного капитала показывает, какая часть заемных средств приходится на общий размер финансовых ресурсов организации. В 2016 году было уменьшение на 0,03, а в 2017 году наблюдается уменьшение на 0,05, из чего следует, что в 2017 году организация стала меньше заимствовать средств у сторонних лиц.

У коэффициента соотношения заемного и собственного капитала наблюдается спад. В 2016 году по сравнению с 2015 годом коэффициент

уменьшился на 0,07, а в 2017 на 0,08. Этот показатель показывает, какая доля заемного капитала приходится на собственный.

Коэффициент привлечения долгосрочного заемного капитала незначительно увеличивается на 0,0037 в 2016 году, а в 2017 на 0,002. Данный коэффициент позывает минимальные долгосрочные займы.

Коэффициент привлечения краткосрочного заемного капитала уменьшается в 2016 году на 0,07. В 2017 году уменьшился на 0,09, что говорит об уменьшении краткосрочных обязательств у организации в 2017 году.

Ниже, в таблице 2.4 представлены данные и расчет показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 2.4

Данные и расчет показателей, характеризующих относительную и абсолютную финансовую устойчивость ОАО «Мелстром»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абс. откл., +/-	Отн.откл., % 2017/ 2015
1	2	3	4	5	6
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	671	3261	3748	+3077	+458,6
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	693	3643	4375	+3682	+531,3
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	29158	29185	29543	+385	+1,32
Коэффициент независимости	0,7	0,73	0,78	+0,08	+11,43
Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,3	0,27	0,22	-0,08	-26,7
Коэффициент финансовой зависимости	1,43	1,36	1,28	-0,15	-10,5
Коэффициент текущей задолженности	0,3	0,26	0,21	-0,09	-30
Коэффициент устойчивого финансирования	0,7	0,74	0,79	+0,09	+12,9
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	3,6	2,77	2,3	-1,3	-36,1
Коэффициент финансового левериджа	0,43	0,36	0,28	-0,15	-34,9

Нормативное ограничение коэффициента независимости составляет больше 0,5. Чем выше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние компании. За анализируемый период значение коэффициента находится выше нормы на 0,2 единицы.

Коэффициент концентрации заёмного капитала считается нормативным значение в пределах 0,4 – 0,6. В 2015 году показатель составляет 0,3, в 2016 – 0,27 и в 2017 году равен 0,22.

Коэффициент финансовой зависимости в 2016 году равен 1,36, а в 2017 году 1,28, значение незначительно выше нормы, что может свидетельствовать независимости организации от кредиторов.

За анализируемый период коэффициент текущей задолженности составляет 0,3, приближение показателя к единице означает крайнюю степень зависимости субъекта хозяйствования от контрагентов.

Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом или коэффициент платежеспособности характеризует, в какой степени обязательства предприятия покрываются собственным капиталом. На предприятии наблюдается снижающаяся тенденция с 2,77 в 2016 году до 2,3 в 2017 году, что свидетельствует об увеличении финансового риска.

Из данной таблицы видно, что многие показатели входят в диапазон нормы, можно сделать вывод, что данное предприятие обладает устойчивым финансовым положением.

Далее проанализируем показатели ликвидности предприятия. Ликвидность - подвижность активов предприятий, фирм, банков, предполагающая возможность бесперебойной оплаты в срок кредитно-финансовых обязательств и законных денежных требований.

В таблице 2.5 приведены значения коэффициентов ликвидности предприятия.

Коэффициенты ликвидности баланса предприятия

Наименование показателя	Порядок расчета	Ошибка! значение	Фактическое значение			Изменение (+/-) 2017 от 2015
			2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент общей ликвидности	$(A1+0,5*A2+0,3*A3)/$ $(П1+0,5*П2+0,3*П3)$	1,5-2,5	1,28	1,38	1,4	0,12
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/$ $(П1+П2)$	>2	2,64	3,07	3,63	0,99
Коэффициент промежуточной ликвидности	$(A1+A2)/$ $(П1+П2)$	>0,7-0,8	0,99	1,08	1,13	0,14
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	0,2-0,7	0,26	0,19	0,09	-0,17

Коэффициенты ликвидности соответствуют нормам по всем годам, за исключением коэффициента абсолютной ликвидности в 2016 году, численное значение которого не попадает в диапазон нормативных значений, что свидетельствует о низкой платежеспособности предприятия, а также коэффициента общей ликвидности, который в 2015 и 2016 годах был ниже нормы (1,5-2,5). Это говорит о том, что существуют трудности в покрытии текущих обязательств, и о необходимости сокращения кредиторской задолженности и снижения оборотных активов.

Показатели деловой активности характеризуют, во-первых, эффективность использования средств, а во-вторых, имеют высокое значение для определения финансового состояния. Далее проведем анализ деловой активности предприятия (таблица 2.6).

Анализ деловой активности предприятия

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				абс., +/-	отн., %
1	2	3	4	5	6
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	2,82	3,2	3,52	0,7	25
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,85	5,37	6,25	1,4	29
Коэффициент отдачи нематериальных активов(НМА)	17574,65	21881,11	29265,73	11691,08	66,5
Фондоотдача	6,87	8,08	8,33	1,46	21,3
Коэффициент отдачи собственного капитала	4,04	4,34	4,5	0,46	11,4
Оборачиваемость материальных средств (запасов)	34,88	34,45	32,82	-2,06	-5,9
Оборачиваемость денежных средств	10,07	5,61	2	-8,07	-80,14
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	12,67	14,83	16,7	4,03	31,8
Срок погашения дебиторской задолженности	28,41	24,28	21,56	-6,85	-24,1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	12,35	15,42	17,44	5,09	41,2
Срок погашения кредиторской задолженности	29,15	23,35	20,64	-8,51	-29,19

Проанализировав динамику показателей и коэффициентов деловой активности, можно сделать следующие выводы:

1. Ресурсоотдача в базисном периоде составляла 2,82, в отчетном этот коэффициент увеличился на 0,7 и составил 3,52, что является положительным фактом, т.к. чем выше ресурсоотдача, тем быстрее

оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств вырос с 4,85 до 6,25, что означает увеличение скорости оборота оборотных средств.

3. Коэффициент отдачи нематериальных активоврастет, что означает увеличение чистой прибыли предприятия, а также скорости оборачиваемости активов.

4. Показатель фондоотдачи увеличился с 6,87 до 8,33, т.е. основные средства организации стали использоваться более эффективно.

5. Значение коэффициента отдачи собственного капитала в 2015 году – 4,04, в 2017 – 4,5. Это значит, что в базисном периоде на 1 тыс. руб. вложенного собственного капитала приходится 4,04 тыс. руб. выручки, в отчетном – 4,5 тыс. руб. выручки.

6. Оборачиваемость материальных средствснизилась на 2,06 и составила 32,82, что показывает уменьшение количества дней, за которое оборачиваются запасы.

7. Оборачиваемость денежных средств уменьшилась на 80,14% и в 2017 году составила 2, т.е. срок оборота денежных средств сократился.

8. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах и коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженностиувеличились до 16,7 и 17,44 соответственно.

9. Срок погашения дебиторской и кредиторской задолженностисократились на 6,85 и на 8,51 соответственно, что означает сокращение срока погашения ДЗ и КЗ.

2.2. Анализ эффективности деятельности организации

Оценка эффективности деятельности предприятия начинается в анализа показателей рентабельности предприятия. Рентабельность - доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает

степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. Рентабельность производства является наиболее обобщающим, качественным показателем экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятий отрасли. Рентабельность производства как раз соизмеряет величину полученной прибыли с размерами тех средств - основных фондов и оборотных средств, с помощью которых она получена. Эти использованные в производстве средства для получения известной прибыли являются как бы её ценой. И чем ниже эта цена, т.е. чем меньше затребованных средств при той же величине полученной прибыли, тем, разумеется, эффективнее производство, а предприятие функционирует с большим эффектом.

Анализ рентабельности представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Анализ рентабельности ОАО «Мелстром»

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абс. откл., +,-	Отн.откл., %
1	2	3	4	5	6
Общая рентабельность, %	3	4	12	+9	+300
Рентабельность продаж, %	4,8	5,4	7	+2,2	+45,8
Рентабельность собственного капитала, %	1,5	2,6	9,6	+8,1	+540
Рентабельность оборотных активов, %	1,7	3,2	12,6	+10,9	+641,2
Рентабельность производства, %	9,1	10,1	14	+4,9	+53,8
Рентабельность активов, %	1,02	1,9	7,3	+6,28	+615,7
Рентабельность основной деятельности, %	5,1	5,7	7,5	+2,4	+47,1

Как видно из таблицы 2.7, за анализируемый период значения показателей рентабельности увеличились, что следует рассматривать как положительную тенденцию.

Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 2.1.

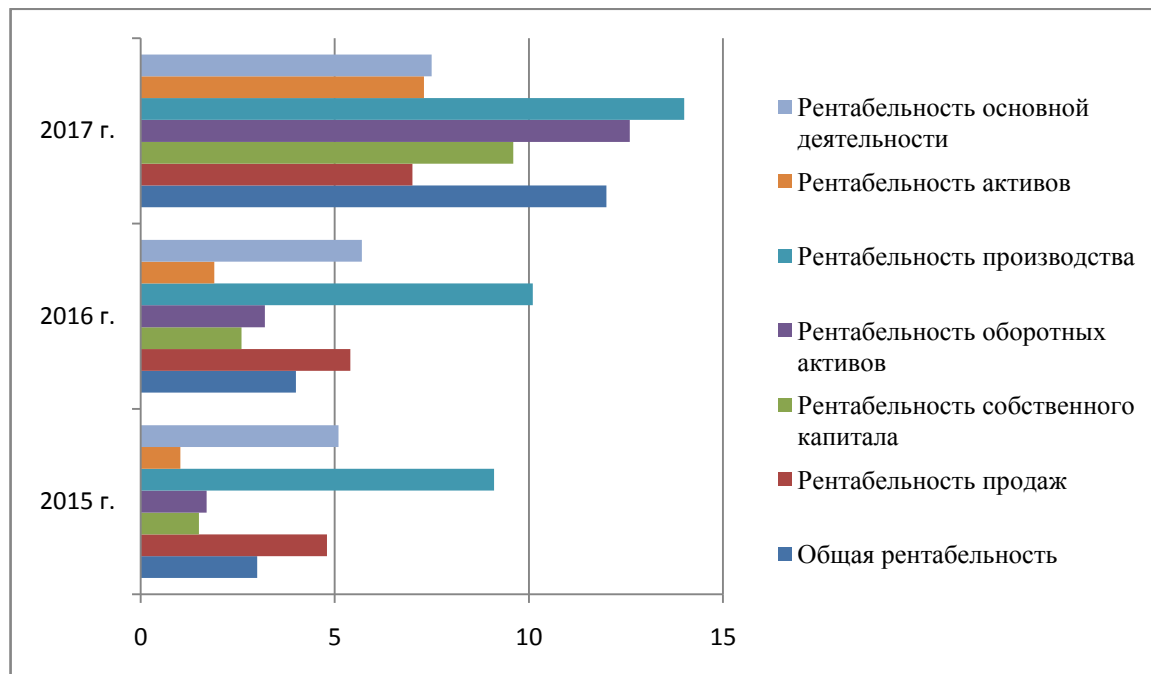


Рис. 2.1. Динамика показателей рентабельности ОАО «Мелстром»

Прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода. Валовой доход предприятия – это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль.

Предприятие получает прибыль, если:

- 1) выручка превышает себестоимость;
- 2) выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует;
- 3) затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Показатели основных финансовых результатов приведены ниже в таблице 2.8.

Основные финансовые результаты деятельности

ОАО «Мелстром»

Показатель, тыс. руб.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение (2017/2015)	
				Абс., +/-	Относ., %
1	2	3	4	5	6
Выручка	386916	393860	438986	+52070	+13,5
Прибыль (убыток) от продаж	18740	21197	30545	+11805	+63
Прибыль до уплаты процентов и налогов	4293	5194	14746	+10453	+243,5
Чистая прибыль (убыток)	1284	2304	9041	+7757	+604,1

По итогам анализа представленных в таблице данных, можно сделать вывод, что по всем показателям наблюдается рост, что, безусловно, является положительной тенденцией и соответственно сказывается на эффективности работы предприятия.

На рисунке 2.2. представлена динамика показателей прибыли.

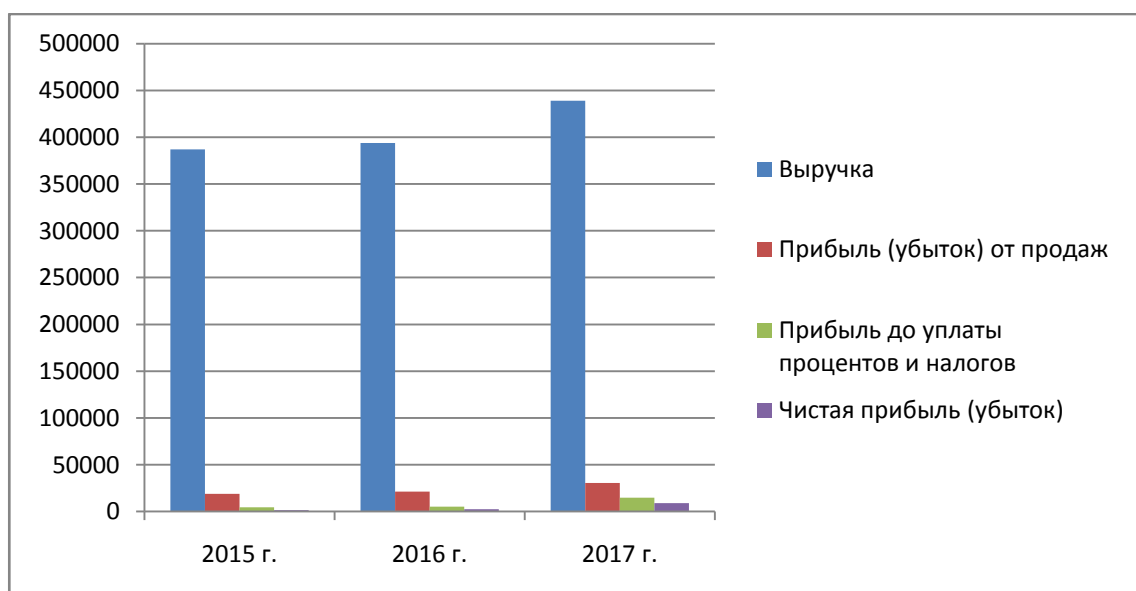


Рис. 2.2. Динамика показателей прибыли ОАО «Мелстром»

Проанализировав все таблицы, можно сказать, что предприятие улучшило свое финансовое положение, основные экономические показатели за период 2015-2017 гг. достаточно выросли, анализ деловой активности

показал, что предприятие стало работать эффективнее, коэффициенты ликвидности соответствуют нормативам, все показатели рентабельности значительно возросли, что говорит об увеличении уровня доходности предприятия, его прибыльности. Выручка в 2017 году составила 438986, что на 13,5% больше, чем в 2015 году. Прибыль от продаж к 2017 году увеличилась на 63% в сравнении с 2015. Чистая прибыль в отчетном году выросла в 7 раз по сравнению с базисным.

2.3. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе расширения торговой площади

Целью проекта по повышению эффективности деятельности предприятия является проект по инвестированию в коммерческую недвижимость. Задачей проекта является расширение коммерческих площадей предприятия ОАО «Мелстром», с привлечением которых будет обеспечиваться высокий уровень торговли лакокрасочными материалами, прочими строительными материалами и изделиями, которые выпускает предприятие..

По данному проекту предполагается начало реализации мероприятий с января 2019 года и организовать выполнение всех намеченных мероприятий в течение 4-х лет жизни проекта. Социальные взносы за нанятых на работу сотрудников для предприятий с упрощенной системой налогообложения в 2019 году составляют 30%.

В основе проекта лежат мероприятия по инвестированию в коммерческую недвижимость предприятия ОАО «Мелстром», а именно строительство торговой площади.

Торговый комплекс представляет собой пристройку из легких сборных быстровозводимых металлических конструкций, имеющих современный дизайн и предполагающих многофункциональное использование. Общая площадь объекта будет составлять 543 м².

На первом этапе реализации проекта часть комплекса предполагается сдавать в аренду юридическим и физическим лицам под реализацию продуктов питания и бытовых услуг населению, ту часть, которая на данный момент функционирует. А в дальнейшем после строительства пристройки сдаваться будет и пристраиваемая площадь. Внутренняя планировка пристройки предусматривает размещение офисов предприятий службы быта, торговых и подсобных помещений.

Отличительные положительные стороны это хорошие подъезды к объекту, наличие собственной парковки. ОАО «Мелстром» было основано в 1926 году как небольшое предприятие, и на данный момент является достаточно развитой специализированной компанией. Ассортимент предлагаемой продукции достаточно широк с различным качественным и ценовым уровнем, привлекательным для потребителей.

Что касается спроса и предложения, то объекты имеют степень спроса выше среднего на рынке коммерческой недвижимости. Коммерческая привлекательность оценивается по нескольким характеристикам.

Объекты расположены в небольшом удалении от центра города, вблизи оживленных улиц, граничит с жилой и парковой зонами, имеют выраженную коммерческую привлекательность.

В качестве реконструкции рассматривается вариант расширения объекта оценки путем пристройки к существующему зданию торгового помещения из ЛМК площадью, обеспечивающей общую площадь застройки на уровне 80% от площади земельного участка. При этом площадь застройки увеличивается на 260 кв. м, общая площадь торгового помещения составляет 650 кв. м, а полезная площадь – 543 кв. м. Вся эта площадь может использоваться как торговая.

С целью продвижения услуг компании по сдаче помещений в аренду предполагается проведение целенаправленной и интенсивной рекламной кампании в расчете на предоставление услуг фирмам - потенциальным потребителям аренды. Основой упор в рекламе можно сделать на широком

спектре и комплексности сервисных услуг, предоставляемых арендаторам и надежности компании в качестве делового партнера.

Материал, из которого планируется возведение пристройки - легкие несущие стальные конструкции, применяются для зданий с легким и средним режимом эксплуатации и слабоагрессивной средой – балки, фермы, колонны рамы и т.д.

Легкие металлические конструкции – это конструкции, которые обеспечивают снижение металлоемкости изделий, приспособленность их для высокомеханизированного поточного изготовления, комплектной поставки и блочных методов монтажа. Они имеют ряд преимуществ:

- облегчение конструкций, снижение массы металла;
- использование сталей повышенной и высокой прочности влияет на конструктивную форму и методы изготовления металлоконструкций;
- применение наиболее эффективных видов проката и гнuto-сварных профилей с максимальной тонкостенностью;
- оптимизация основных параметров конструкции и ее отдельных элементов, размеров сечений;
- концентрация материала снижает не только расход стали за счет рационального обеспечения устойчивости, жесткости, выносливости и других свойств конструкции, уменьшения конструктивных коэффициентов, а также трудоемкость изготовления и монтажа;
- совмещение функций несущих и ограждающих конструкций в одной системе позволяет уменьшить ее общую металлоемкость;
- максимальная типизация, унификация и стандартизация конструкций и сооружений в целом, переход от типовых элементов к типовым зданиям-модулям;
- использование разворачивающихся конструкций повышает степень заводской готовности и уменьшает трудозатраты на укрупнительную сборку при монтаже.

При использовании металлоконструкций значительно сокращается время реализации проекта, что обеспечено свойствами используемых материалов.

Стоимость строительства здания по проекту ОАО «Мелстром» с такими объемно-планировочными параметрами рассчитана с использованием программы-калькулятора сайта www.extroy.ru компании «Экстроймонтаж».

В результате выполненных расчетов нами было установлено, что стоимость строительства одноэтажного торгового здания из лёгких металлоконструкций составит 2 740 139 рублей, включая инженерные коммуникации, без учета налога на добавленную стоимость (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Результаты расчета стоимости работ и материалов

Вид работ/материалов	Ед. изм.	Кол-во	Стоимость материала (руб.)	Стоимость работ(руб.)	Общая стоимость(руб.)
1	2	3	4	5	6
Металлоконструкция	тонна	10,71	631 890	192 781	824 671
Кровля	м ²	267,75	455 175	179 393	634 568
Стены	м ²	274	402 780	213 720	616 500
Окна	м ²	56	224 000	84 000	308 000
Ворота	м ²	54	248 400	108 000	356 400
ИТОГО			1 962 245	777 894	2 740 139

Расчет полной стоимости воспроизводства здания из лёгких металлоконструкций с учетом динамики строительства представлен ниже.

Пристройка торговых площадей из лёгких металлоконструкций общей площадью 260 кв. м потребует 6 месяцев строительства (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Расчет стоимости строительства пристройки из лёгких металлоконструкций

Показатели	Значение	Периоды	
		3	4
1	2	3	4
Стоимость строительства 1 кв. м. /руб.	10 539,00	3 кв. 2019 г.	4 кв. 2019г.
Стоимость строительства, руб.	2 740 139	1 370 069,5	1 370 069,5
Динамика строительства, %	100,0%	50,0%	50,0%
Динамика строительства, руб.	2 740 139	1 370 069,5	1 370 069,5

Стоимость строительства по проекту ОАО «Мелстром» составит 10 539 рублей на кв. м. Затраты на строительство осуществляются равномерно. Исходя из анализа финансового состояния предприятия нам известно, что оно в не в состоянии само профинансировать строительство, поэтому на сумму в 1 740 139 рублей планируется взять кредит.

Для осуществления работ по техническому обслуживанию новой торговой площади ОАО «Мелстром» планируется нанять дополнительно персонал численностью 3 человека, а именно технических служащих с окладом в 18 000 руб. – 2 человека, электрика с окладом 25 000 руб. Страховые взносы составят 30% от установленного оклада. Затраты на заработную плату по годам с учетом индексации на процент инфляции, а также с учетом страховых взносов представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Расходы на зарплату с учетом страховых взносов

Показатель	2019 г. руб./год	2020 г. руб./год	2021 г. руб./год	2022 г. руб./год	2023 г. руб./год
1	2	3	4	5	6
Технический служащий	432000	432000	432000	432000	432000
Электрик	300000	318000	337080	357305	378743
Страховые взносы	219600	232776	246742,56	261547	277240
ИТОГО	951600	982776	1015822,6	1050852	1087983

Помимо затрат на строительство торговой площади предприятия и затрат на заработную плату и страховые взносы новых сотрудников,

предприятие будет нести и текущие затраты. Все текущие затраты по проекту ОАО «Мелстром» представлены и рассчитаны с учетом предполагаемой инфляции и указаны в таблице 2.12.

Таблица 2.12

Текущие затраты производства предприятия ОАО «Мелстром»

Наименование	2019 г. руб./год	2020 г. руб./год	2021 г. руб./год	2022 г. руб./год	2023 г. руб./год
1	2	3	4	5	6
Электроэнергия	118 908	126 043	133 605	141 622	151 535,5
Вода и вывоз ТБО	4 860	5 152	5 461	5 788	6 136
Затраты на спецодежду	38 100	40 386	42 809,16	45 377,7	48 100,37
ИТОГО	161 868	171 581	181 875	192 788	205 772

Динамика полученных в ходе расчета текущих затрат для осуществления проекта ОАО «Мелстром» представлена на рисунке 2.1.

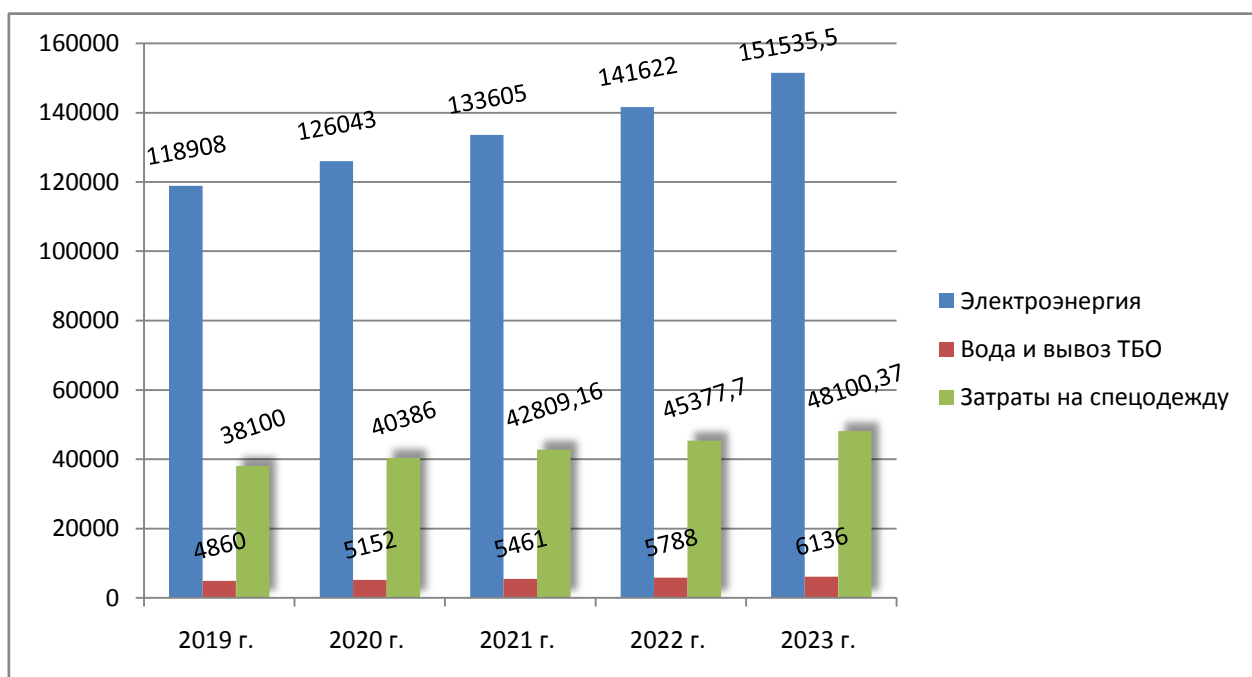


Рис. 2.1. Динамика текущих затрат

Далее необходимо определить постоянные затраты предприятия ОАО «Мелстром» (табл. 2.13).

Таблица 2.13

Постоянные затраты на внедрение проекта

Название расходов	Сумма расходов 2019 г., руб.	Сумма расходов 2020 г., руб.	Сумма расходов 2021 г., руб.	Сумма расходов 2022 г., руб.	Сумма расходов 2023 г., руб.
1	2	3	4	5	6
Амортизация	548027,8	548027,8	548027,8	548028	548027,8
Проценты по кредиту	1037460,72	1037460,72	0	0	0
Расходы на содержание и эксплуатацию здания	86000	86000	86000	86000	86000
Итого	1671488,52	1671488,52	634027,8	634028	634027,8

Далее, определим переменные расходы предприятия ОАО «Мелстром» (табл. 2.14).

Таблица 2.14

Переменные затраты на внедрение проекта

Название расходов	2019 г, руб.	2020 г, руб.	2021 г, руб.	2022 г, руб.	2023 г., руб.
1	2	3	4	5	6
Электроэнергия	118 908	126 043	133 605	141 622	151535,5
Вода и вывоз ТБО	4 860	5 152	5 461	5 788	6 136
Затраты на спецодежду	38100	40386	42809,16	45377,7	48100,37
Общехозяйственные расходы	17800	19046	20379,2	21805,8	23332,2
Итого	179 668	190 627	202 254	214 594	229 104

Динамика полученных в ходе расчета переменных и постоянных затрат для осуществления проекта ОАО «Мелстром» представлена на рисунке 2.2.

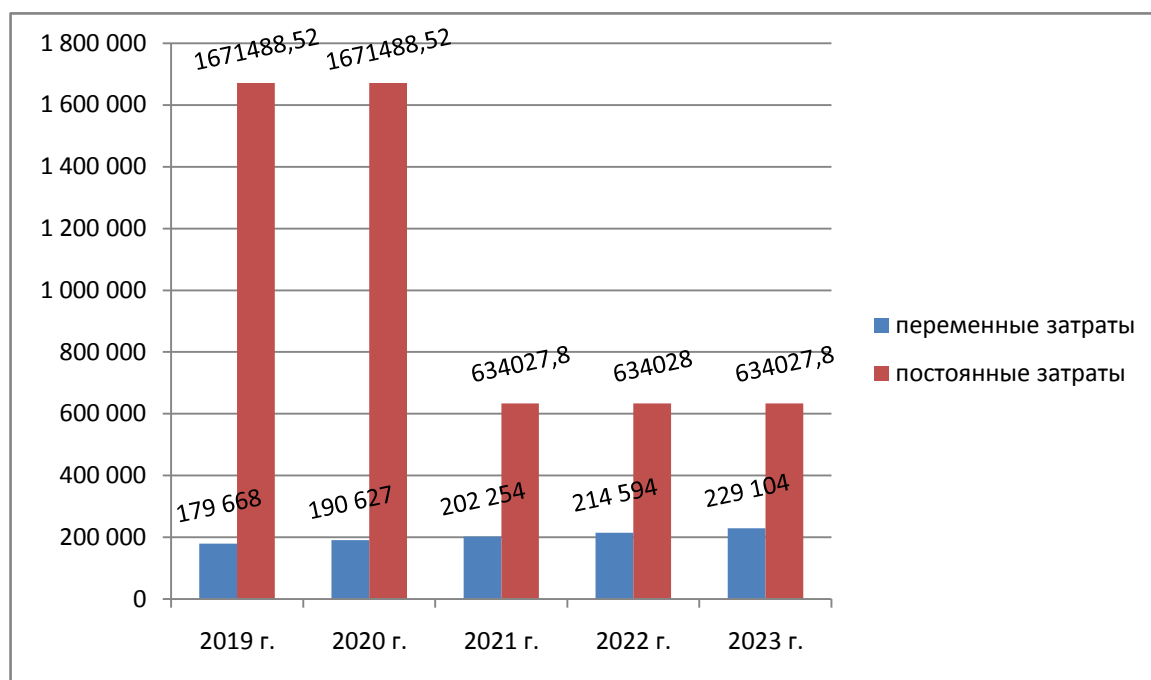


Рис. 2.2. Динамика переменных и постоянных затрат

Расчет прибыли до и после налогообложения и отчисления налога на прибыль ОАО «Мелстром» представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Расчет прибыли до и после налогообложения

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1	2	3	4	5	6
Затраты на строительство	2740139	0	0	0	0
Арендуемая площадь, кв.м	260	543	543	543	543
Арендная ставка, руб /кв.м в мес	650	650	650	650	650
Потенциальный валовой доход, руб.	2028000	4235400	4235400	4235400	4235400
Потери от незаполняемости, %	5%	5%	5%	5%	5%
Потери от незаполняемости, руб.	101400	211770	211770	211770	211770
Потери от неуплаты или задержки платежей, %	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Потери от неуплаты или задержки платежей, руб.	30420	63531	63531	63531	63531

Продолжение таблицы 2.15

1	2	3	4	5	6
Действительный валовой доход	1896180	3960099	3960099	3960099	3960099
Текущие расходы	161868	171580,6	181874,86	192788,05	205771,6
Расходы на страхование здания	27401,39	27401,39	27401,39	27401,39	27401,39
Резерв на замещение	24336	50824,8	50824,8	50824,8	50824,8
Прочие расходы, 2%	40560	84708	84708	84708	84708
Операционные расходы, всего	385985,39	609815,79	620110,05	631023,24	644006,7
Выручка	2028000	4235400	4235400	4235400	4235400
Полная себестоимость	1 851 157	1 862 116	836 282	848 621	863 132
Постоянные затраты	1671488,52	1671488,52	634027,8	634027,8	634027,8
Переменные затраты	179 668	190 627	202 254	214 594	229 104
Прибыль до налогообложения	176 843	2 373 284	3 399 118	3 386 779	3 372 268
Налог на прибыль (20%)	35368,6	474656,8	679823,6	677355,8	674453,6
Чистая прибыль	141474,4	1898627,2	2719294,4	2709423,2	2697814,4

Динамика чистой прибыли (убытка) предприятия ОАО «Мелстром» от проекта на 2019 – 2023 гг. представлены на рисунке 2.3.



Рис. 2.3. Динамика чистой прибыли (убытка) предприятия

Таким образом, после расчета всех проектных мероприятий для предприятия ОАО «Мелстром» по проекту инвестирования в коммерческую недвижимость, необходимо провести анализ эффективности инвестиционного проекта.

Инвестиционные вложения в коммерческую недвижимость основываются на принципе ожидания, который гласит, что все текущие стоимости являются отражением будущих преимуществ.

Для определения сегодняшней стоимости объекта, исходим из концепции, утверждающей, что реальная рыночная стоимость объекта недвижимости может быть измерена величиной чистого дохода, который ожидается получить от данной собственности.

Оценка денежных потоков осуществляется дисконтными методами с учетом концепции временной стоимости денег.

Для дисконтирования денежных потоков используем ставку 25%.

Таблица 2.15

Расчет денежных потоков ОАО «Мелстром», тыс. руб.

Денежные потоки	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1	2	3	4	5	6
I. Приток наличности	2028000	4235400	4235400	4235400	4235400
1. Доход от продаж	2028000	4235400	4235400	4235400	4235400
II. Отток наличности	-2740139	0	0	0	0
1. Общие инвестиции	-2740139	0	0	0	0
2. Полная себестоимость	1851156,52	1862115,52	836282,16	848621,3	863131,87
3. Амортизация	548027,8	548027,8	548027,8	548027,8	548027,8
4. Налог на прибыль	35368,6	474656,8	679823,6	677355,8	674453,6
III. ЧДП	-2740139	1898627,2	2719294,4	2709423,2	2697814,4
IV. ЧДП нарастающим итогом	-2740139	-841511,8	1877782,6	4587205,8	7285020,2
V. Коэффициент дисконтирования	1	0,8	0,64	0,51	0,4
VI. ЧТС	-2740139	1518901,76	1740348,42	1381805,8	1079125,76
VII. ЧТС нарастающим итогом	-2740139	-1221237,24	519111,18	1900916,98	2980042,74

Динамика чистых денежных потоков и чистой текущей стоимости предприятия ОАО «Мелстром» на 2019 – 2023 гг. представлена на рис. 2.4.

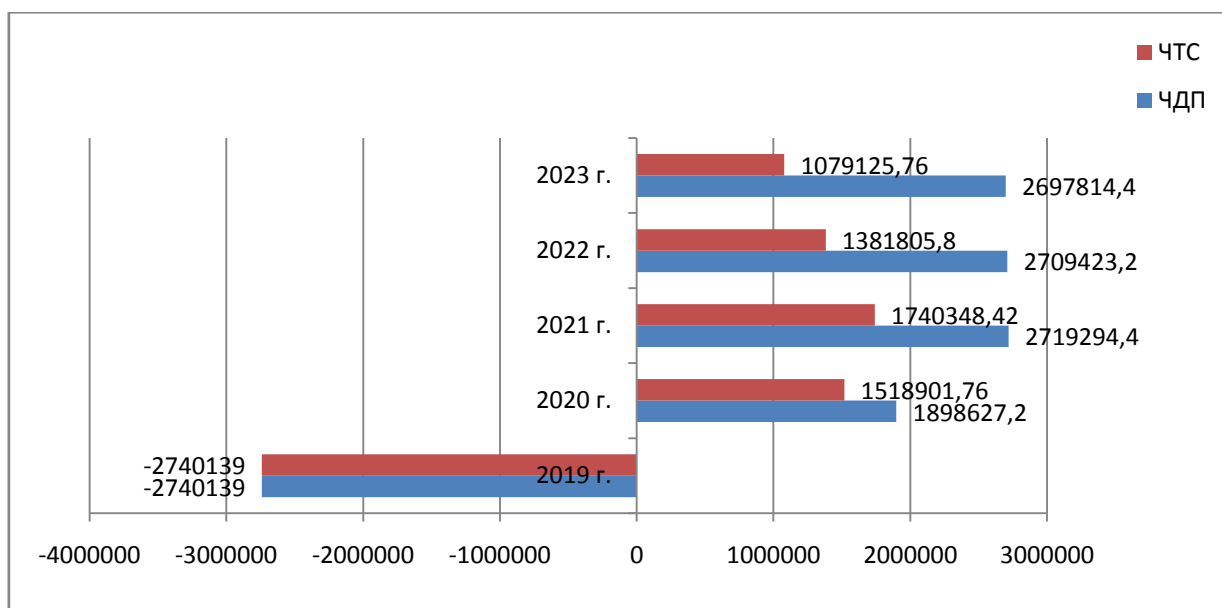


Рис. 2.4. Динамика чистых денежных потоков и чистой текущей стоимости предприятия

Данные расчетов показывают, что чистая кумулятивная текущая дисконтированная стоимость проекта значительно больше нуля, и равна 2 980 042,74 руб.

Оценка экономической эффективности:

1. NPV - интегральный экономический эффект, рассчитывается по следующей формуле (1):

$$NPV = \sum_{k=1}^n \text{ЧДП}/(1+r)^k - \sum_{j=1}^m K/(1+r)^j \quad (1)$$

Условия чистой современной стоимости:

- NPV < 1, проект является убыточным;
- NPV = 1, проект не является ни прибыльным, ни убыточным.
- NPV > 1, проект является прибыльным.

В таблице 2.16 приведен расчет NPV проекта для предприятия ОАО «Мелстром» на 2019 – 2023 гг.

Расчет NPV проекта, руб.

Показатель	0	1	2	3	4
Чистый денежный поток (ЧДП)	-2740139	1898627,2	2719294,4	2709423,2	2697814,4
Аккумуляированный денежный поток	-2740139	-841511,8	1877782,6	4587205,8	7285020,2
Ставка дисконтирования, %	-	25	25	25	25
Дисконтированный денежный поток	-2740139	1518901,76	2175435,52	2167538,56	2158251,52
Аккумуляированный дисконтированный денежный поток	-2740139	-1221237,24	954198,28	3121736,84	5279988,36

$$NPV = -2740139 + 1898627,2/(1+0,25)^1 + 2719294,4/(1+0,25)^2 + 2709423,2/(1+0,25)^3 + 2697814,4/(1+0,25)^4 = 3\ 011\ 360,63$$

Т. к. $NPV > 0$, то предложенный инвестиционный проект является прибыльным.

2. Индекс рентабельности или прибыльности – PI. Данный показатель является как бы продолжением расчетов NPV, но в отличие от него PI является относительной величиной. Индекс рентабельности определяется по следующей формуле (2):

$$PI = \left(\sum_{k=1}^n \frac{Pk}{1+i^k} \right) / \sum_{j=1}^m Kj(2)$$

Рассчитаем индекс рентабельности (PI) проекта ОАО «Мелстром».

$$PI = (1898627,2/(1+0,25)^1 + 2719294,4/(1+0,25)^2 + 2709423,2/(1+0,25)^3 + 2697814,4/(1+0,25)^4) / 2740139 = 3,305$$

Условия индекса рентабельности:

- $PI < 1$, то проект следует отвергнуть;
- $PI = 1$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

- $PI > 1$ – проект следует принять.

Т. е. на 1 рубль инвестиций приходится 3, 305 рубля прибыли.

В данном случае $PI > 1$, т.е. проект следует принять, он эффективен.

Следовательно, предприятие ОАО «Мелстром» может вложить средства в представленный инвестиционный проект.

3. Срок окупаемости проекта определяется как количество лет, в течении которых сумма дисконтированных потоков будет равна сумме приведенных оттоков. Рассчитывается по следующей формуле (3):

$$T_{ок} = ((k - 1) + \frac{|ЧД_{k-1}|}{(ЧД_k - ЧД_{k-1})}) * l \quad (3)$$

где $T_{ок}$ – срок окупаемости проекта, дни;

k – приближённый дисконтированный срок окупаемости проекта (2 года);

l – продолжительность в днях расчётного интервала времени (месяца, квартала, года), в котором выражен показатель k (365 дней).

Рассчитаем срок окупаемости ($T_{ок}$) проекта ОАО «Мелстром».

$$T_{ок} = ((2-1)+1877782,6/2709423,2)*365 = 617,97 \text{ дней} \approx 1 \text{ год } 8 \text{ месяцев}$$

Таким образом, срок окупаемости данного инвестиционного проекта составляет 1 год 8 месяцев.

Аналогичным образом, рассчитаем дисконтированный срок окупаемости проекта ОАО «Мелстром».

$$T_{ок(дисконт)} = ((2-1)+ 954198,28/2167538,56)*365 = 525,68 \text{ дня} \approx 1 \text{ год } 5 \text{ месяцев}$$

Следовательно, дисконтированный срок окупаемости данного инвестиционного проекта ОАО «Мелстром» составляет 1 год 5 месяцев.

На основании проведенных расчетов проекта по инвестированию в коммерческую недвижимость ОАО «Мелстром», а именно возведение торгового комплекса, можно сделать соответствующие выводы:

1. IC – 2 740 139 рублей;
2. NPV – 3 011 360,63 рублей;

3. $PI - 3,305$ рубля;
4. $T_{ок} - 1$ год 8 месяцев;
5. $T_{ок(дисконтир.)} - 1$ год 5 месяцев.

Таким образом, на основании проведенных расчетов по проекту инвестирования в коммерческую недвижимость ОАО «Мелстром», а именно возведение торгового комплекса, является эффективным, следовательно, подходящим для осуществления на данном предприятии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях целью функционирования коммерческих организаций является максимальное получение прибыли. Реализация этой цели определяет поиск путей, форм, методов по повышению эффективности и устойчивого развития организаций в условиях нестабильности экономических и финансовых отношений с внешней средой. Усиливающаяся и не всегда цивилизованная конкуренция, агрессивность внешней среды обостряет проблему надежности получения прибыли коммерческой организацией. В этих условиях необходима постоянная творческая управленческая работа по трансформации экономико-организационного механизма функционирования организации, направленного на оптимизацию ее поведения, снижению рисков и стабильному получению прибыли.

Современная наука и практика в части оптимизации управленческих и экономических отношений в условиях неопределенности экономического «климата» стремительно развивается, что создает предпосылки стабилизации экономики. На этой основе сформировалась тенденция увеличения разрыва между прибыльностью наиболее крупных, в основном олигопольных корпораций и средними, малыми коммерческими организациями. Это приводит к тому, что в год около 40 % малых предприятий ликвидируется по причине нерентабельности ведения бизнеса.

Как видно из проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности, дальнейшие вложения в расширение рынка сбыта не принесут эффективных результатов. На сегодняшний момент в условиях нестабильного состояния экономики страны и отрасли будет наиболее перспективным, учитывая выгодное местоположение предприятие, его устойчивое финансовое положение, а также существующий значительный дефицит недвижимости коммерческого назначения строительство объекта коммерческой недвижимости на свободной от застроек части участка.

Исходя из этого, в работе разработан организационно-экономический механизм расширения деятельности малого предприятия путем пристройки на свободном земельном участке конструкции из легких металлоконструкций.

Обосновано, что проект является актуальным, поскольку рынок недвижимости Белгорода отличают две основные тенденции – безусловный рост в долгосрочной перспективе и большая по сравнению с фондовым рынком инерционность, свойственная реальному сектору, играющая положительную роль в моменты падения спроса. Это характеризует рынок недвижимости как более стабильный и прогнозируемый, минимально подверженный рискам финансовых потерь. Эти факторы в свою очередь создают предпосылки для успешного и активного инвестирования в коммерческую недвижимость.

В соответствии с целью исследования автором были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотрена основная сущность и понятие инвестирования в коммерческую недвижимость;
- рассмотрена организационно-экономическая характеристика предприятия и проанализирована экономическая сущность финансовых результатов деятельности предприятия;
- разработан и обоснован проект по инвестированию в коммерческую недвижимость на предприятии;
- дана оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.

Исходя из проведенного анализа, NPV равно 3 011 360,63 рублей и PI равно 3,305. Таким образом, проект является эффективным и прибыльным для данного предприятия. Таким образом, все поставленные цели и задачи дипломного проекта выполнены.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютинa, М. С. Экономический анализ деятельности [Текст] / М. С. Абрютинa – М: Издательство «Дело и Сервис», 2016. – 512 с.
2. Абрютинa, М. С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие [Текст] / М. С. Абрютинa – М: Издательство «Дело и Сервис », 2015. – 272 с.
3. Агафонова, М. Н. Анализ рентабельности предприятия [Текст] / М. Н. Агафонова – М: «Бератор – Пресс», 2017. – 464 с.
4. Алябьева, М. В. Экономический анализ. Издержки – Объем – Прибыль в системе «Директ-костинг». Учеб. пособие [Текст] / М.В. Алябьева – М: Дело, 2014. - 250 с.
5. Бабо, А. Прибыль [Текст] / А. Бабо – М.: АО Издательская группа «Прогресс», 2016. - 117 с.
6. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет - М: Финансы и статистика, 2016. - 200с.
7. Балабанов, И. Т. Финансовый менеджмент [Текст] / И. Т. Балабанов – М: Финансы и статистика, 2017. – 310 с.
8. Валевич, Р. П. Экономика предприятия, повышение прибыльности и рентабельности [Текст] / Р. П. Валевич - Минск: Высшая школа, 2016. - 415 с.
9. Голиков, Е. А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Экономика [Текст] / Е. А. Голиков- М.: 2015. – 214с.
10. Грузинов, В. П. Экономика предприятия [Текст] / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов - М.: Финансы и статистика, 2014.-350 с.
11. Дашков, Л. П. Организация, технология предприятий: влияние на рентабельность [Текст] / Л. П. Дашков – М.: - Маркетинг, 2016. – 520 с.
12. Доход, прибыль и рентабельность [Текст] // Современная экономика: Многоуровневое учебное пособие/ Науч. Ред. ДЭИ. Мамедов О. Ю. – М.: Инфра-М, 2015.- 257 с.

15. Ефимова, О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия [Текст] / О. В. Ефимова - М.: Экономист, 2015.- 320 с.
16. Зайцева, Г. В. Доходы, издержки, прибыль торгового предприятия [Текст] / Г. В. Зайцева - Белгород, 2017.- 200 с.
17. Игнатова, Е. А. Анализ финансового результата деятельности предприятия [Текст] / Е. А. Игнатова, Г. М. Пушкарев - М.: Финансы и статистика, 2016. – 329 с.
18. Исаенко, Е. В. Основы экономики [Текст] / Е. В. Исаенко, Р. А. Тедеева – Белгород: Издательство БУПК, 2016. – 145 с.
19. Кейлер, В. А. Экономика предприятия: Курс лекций [Текст] / В. А. Кейлер – М.: ИНФРА, 2016. – 300 с.
20. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / А. И. Ковалев - М.: Центр экономики и маркетинга, 2016. – 210 с.
21. Кондраков, Н. А. Основы финансового анализа [Текст] / Н. А. Кондраков – М.: Главбух, 2017. – 300 с.
22. Кричевский, Н. А. Как улучшить финансовое состояние предприятия [Текст] / Н. А. Кондраков – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 189 с.
23. Лебедева, С. Н. Экономика торгового предприятия [Текст] / С. Н. Лебедева – М.: «Инфра – М», 2014. – 256 с.
24. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов [Текст] / Н. П. Любушина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 200с.
25. Медведев, А. В. Пути финансовой стабилизации [Текст] / А. В. Медведев – М.: Дело, 2015 - №7.- С. 12-17.
26. Павлова, Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия [Текст] / Л. Н. Павлова - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2016. – 320 с.
27. Прогнозирование и планирование экономики [Текст] / В. И. Борисевич, Г. А. Кандаурова, Н. Н. Кандауров и др.; Под общ. ред. В. И.

Борисевича, Г. А. Кандауровой. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2014. – 126 с.

28. Прыкин, Б. В. Экономический анализ предприятия [Текст] / Б.В. Прыкин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 210 с.

29. Радионова, В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции [Текст] / В. М. Родионова – М.: Издательство «Перспектива», 2015. – 310 с.

30. Раицкий, К. А. Экономика предприятия [Текст] / К. А. Раицкий – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2015. – 218 с.

31. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг - М.: ИНФРА-М, 2016. – 128 с.

32. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая – М.:ИНФРА-М, 2016. - 281 с.

33. Савицкая, Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Г. В. Савицкая – М.:ИНФРА-М, 2016. – 125 с.

34. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ [Текст] / Н. Н. Селезнева – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 310 с.

35. Сергеев, М. В. Экономика предприятия [Текст] / М. В. Сергеев – М.: Финансы и статистика, 2014. – 245 с.

36. Снитко, Л. Т. Экономика предприятия [Текст] / Л. Т. Снитко – Белгород: Кооперативное образование, 2016.- 200 с.

37. Финансы: учеб.- 2-е изд. [Текст] / под ред. В. В.Ковалева. – М.: Велби, Проспект, 2015. - 640 с.

38. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа [Текст] / А. Д. Шеремет – М: Инфра – М, 2016 г.- 210 с.

39. Шуляк, П. Н. Финансы предприятия [Текст] / П. Н. Шуляк. – М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2016. – 276 с.

40. Экономика и организация деятельности предприятия [Текст] / под общ. ред. А. Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 216 с.

41. Экономика предприятия [Текст] / под ред. В. Е. Сафронова. – М.: Юристъ – М, 2017. – 170 с.
42. Экономика предприятия [Текст] / под ред. проф. О. И. Волкова. – М.: ИНФРА - М, 2017. – 260 с.
43. Экономика предприятия [Текст] / В. Я. Горфинкель, Е. М. Куприянов / - М.: ИВЦ «Маркетинг», 2016. - 300 с.
44. Повышение прибыльности предприятия [Текст] / Под ред. проф. А. И. Гребнева. – М.: Экономика, 2016. – 129 с.
45. Экономическая энциклопедия [Текст] / экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. - М.: ОАО «Издательство» Экономика», 2016.- 230 с.
46. Zigel Arik and others. Grants on Ernest and Yang. Drawing up Business of Plans.: Paul Chapman [Book] / Publisher Ltd. – 2016. – pp. 326.
47. Follet, M. P. How to Plan Own Business. [Book] / Peter Smoth.- 2015.- pp.- 238.
48. Kowe, J. Business the Plan or How to Organize Business. The working book on forecasting [Book] / J. Kowe . - Prentice Hall, Inc. - 2016.- pp.- 193.
49. Pears, II S.A. Strategic Management [Book] / II S.A. Pears. - Text and Cases, 2nd ed. Chicago: TheDrydenPress. – 2015.- pp.- 172.
50. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/management/19.htm>
51. Библиотека экономической и управленческой литературы [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.eup.ru/Catalog/All-All.asp>
52. Реализация национального приоритетного проекта «Здоровье» (Центральный федеральный округ). – Режим доступа http://www.rost.ru/news/2006/12/060000_6960.shtml
53. Экономическая библиотека [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.economiiks.com.ua/yandsearch?text=economiiks.com.ua&lr=3>
54. Электронная библиотека [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.iqlib.ru/search/simpleformstandard/2020/0/False>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

**Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.**

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710001	
Организация Акционерное общество "Мелстром"	по ОКПО	05120542	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3102002179	
Вид экономической деятельности Добыча и первичная обработка известняка и гипсового камня	по ОКВЭД	08.11.2	
Организационно-правовая форма / форма собственности Непубличные акционерные общества/Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12267	16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	394	
Местонахождение (адрес) 308571, Белгородская обл, Белгородский р-н, Петропавловка с, Заводская ул, д.1-а			

Поляче-ния ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2017 г. ³	На 31 декабря 2016 г. ⁴	На 31 декабря 2015 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	15	18	20
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	52 718	48 750	51 189
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	617	617	617
	Отложенные налоговые активы	1180	1 057	858	475
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	54 407	50 243	52 301
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	40 023	37 690	34 060
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	216	552	676
	Дебиторская задолженность	1230	26 292	26 563	27 743
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 439	6 141	9 833
	Прочие оборотные активы	1260	1 324	2 397	143
	Итого по разделу II	1200	70 294	73 343	72 455
	БАЛАНС	1600	124 701	123 586	124 756

Продолжение приложения 1

Форма 0710001 с. 2

Полюс- ния ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2017 г. ³	На 31 декабря 2018 г. ⁴	На 31 декабря 2015 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	73	73	25
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	9 346	9 346	9 346
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	2 138	2 138	2 138
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	85 994	79 255	75 501
	Итого по разделу III	1300	97 551	90 812	87 010
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	627	382	22
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	627	382	22
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	5 000	7 989
	Кредиторская задолженность	1520	25 168	25 542	28 465
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	1 355	1 850	1 270
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	26 523	32 392	37 724
	БАЛАНС	1700	124 701	123 586	124 756

Приложение 2

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах
за 2017 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация <u>Акционерное общество "Мелстром"</u>	по ОКПО	05120542	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3102002179	
Вид экономической деятельности <u>Добыча и первичная обработка известняка и гипсового камня</u>	по ОКВЭД	08.11.2	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Непубличные акционерные общества/Частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	12267	16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2017 г. ³	За 2016 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	438 966	393 860
	Себестоимость продаж	2120	(218 225)	(208 979)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	220 761	184 881
	Коммерческие расходы	2210	(132 736)	(111 965)
	Управленческие расходы	2220	(57 480)	(51 719)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	30 545	21 197
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	19	3
	Проценты к уплате	2330	(105)	(219)
	Прочие доходы	2340	7 920	4 340
	Прочие расходы	2350	(23 633)	(20 127)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	14 746	5 194
	Текущий налог на прибыль	2410	(5 659)	(2 913)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(2 709)	(1 820)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(245)	(360)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	199	383
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	9 041	2 304
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	9 041	2 304
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Приложение 3

Приложение № 2
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о движении денежных средств

за 2017 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)		
Организация <u>Акционерное общество "Мелстром"</u>	по ОКПО	0710004	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	05120542	
Вид экономической деятельности <u>Добыча и первичная обработка известняка и гипсового камня</u>	по ОКВЭД	3102002179	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Непубличные акционерные общества/Частная собственность</u>	по ОКОПФ / ОКФС	08.11.2	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	12267	16
		384	

Наименование показателя	Код НИ/стат	За 2017 г. ¹	За 2016 г. ²
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления - всего	4110	437 913	394 302
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	436 522	393 064
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	-	-
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
прочие поступления	4119	1 391	1 238
Платежи - всего	4120	(416 906)	(385 595)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(287 396)	(257 519)
в связи с оплатой труда работников	4122	(78 931)	(79 935)
процентов по долговым обязательствам	4123	-	-
налога на прибыль организаций	4124	(4 793)	(3 742)
прочие платежи	4129	(45 786)	(44 399)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	21 007	8 707

Продолжение приложения 3

Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210	837	159
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	339	68
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	498	91
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	-	-
прочие поступления	4219	-	-
Платежи - всего	4220	(12 890)	(5 707)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(11 740)	(5 431)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(-)	(-)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(1 150)	(276)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(-)	(-)
прочие платежи	4229	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	(12 053)	(5 548)
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	-	5 000
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	-	5 000
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	-	-
Платежи - всего	4320	(12 650)	(11 836)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(-)	(-)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(2 302)	(-)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(5 105)	(8 208)
прочие платежи	4329	(5 243)	(3 628)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(12 650)	(6 836)
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	(3 696)	(3 677)
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	6 141	9 833
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	2 439	6 141
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	(6)	(15)