МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Экономическое отделение
Кафедра «Экономики предприятий и организаций»
Направление 38.03.01 «Экономика»

Допустить к защите
Заведующий кафедрой

_____А.Р.Фаттахова
« _3_ »_____июня_____2016г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
Бакалаврская работа

на тему: «Диагностика хозяйственной деятельности ООО «Ак Барс Металл» и разработка мероприятий по диверсификации производства»

Выпускник _____ Юрьченоко Е.А.
(подпись)

Руководитель ВКР _____ Фатихова Л.Э., к.э.н., доцент
(подпись)

Набережные Челны, 2016г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ..... 7
1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ.....9
1.1.Диверсификация производства и ее содержание.....9
2.АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Ак Барс Металл» ……
2.1. Характеристика ООО «Ак Барс Металл» как объекта анализа ……
2.2.Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ак Барс Металл» ……33
2.3.Анализ использования основных ресурсов предприятия.....38
2.4.Анализ финансовых результатов деятельности предприятия……..…...….46
2.5.Анализ показателей финансовой устойчивости…… …….....53
3.РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ООО «АК БАРС МЕТАЛЛ»..... 61
3.1. Обоснование необходимости горизонтальной диверсификации на ООО «Ак Барс Металл».....61
3.2. Проект производства металлических дорожных барьерных ограждений.....68
3.3. Оценка экономической эффективности производства металлических дорожных барьерных ограждений на предприятии ООО «Ак Барс Металл» 71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……..86
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ……

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время предпринимательская деятельность занимает значительную часть экономики. В каждой сфере деятельности существует большая конкуренция, заставляющая предпринимателей непрерывно развивать свои организации. Однако существуют ситуации, в которых стратегия роста предприятия невозможна. В таких ситуациях можно диверсифицировать производство с целью получения финансовой синергии.

Целью дипломной работы является проведение диагностики хозяйственной деятельности ООО «Ак Барс Металл» и разработка рекомендаций по диверсификации деятельности предприятия.

Задачи выпускной квалификационной работы:

– изучить теоретические основы стратегии диверсификации предпринимательской деятельности;

– проанализировать экономическое состояние предприятия и возможные пути развития организации;

– разработать рекомендации по подготовке и осуществлению диверсификации деятельности предприятия;

– оценить экономическую эффективность разработанных рекомендаций.

Объектом исследования являются ООО «Ак Барс Металл». Предметом исследования выступают проблемы повышения эффективности деятельности промышленного предприятия.

Диверсификация деятельности предприятия, в случае ее успешного проведения, помогает организации сохранить не только прибыльность и конкурентоспособность, но и снизить уровень риска и величину издержек, что было бы весьма актуально для любой организации, ведущей свою деятельность в стране, находящейся в сложной экономической ситуации.

В 1 главе дипломной работы дается определение понятия диверсификации и краткая характеристика ее видов и направлений проведения диверсификации в различных отраслях ее применения.

В 2 главе проведен анализ финансово хозяйственной деятельности ООО «Ак Барс Металл», проведен анализ динамики и структуры прибыли предприятия, факторный анализ прибыли от реализации продукции, выявлена возможность диверсификации производства. Кроме того, рассчитаны и проанализированы показатели рентабельности и деловой активности.

В 3 главе предложено мероприятие по горизонтальной диверсификации производства, а именно производство новой продукции дорожных ограждений барьерного типа, рассчитаны экономические показатели, выявляющие целесообразность данного мероприятия.

Теоретической и методологической основой исследования послужили идеи и концепции ученых по исследуемой проблеме: Петрова А.Н., Фахтудинова Р.А., Зуба А.Т., Виханского А.С., Лафта Дж.К. и других.

Основными методами исследования являются изучение и анализ научной литературы, наблюдение, описание и прогнозирование.

Информационной базой анализа экономического состояния предприятия послужила бухгалтерская отчетность ООО «Ак Барс Металл» за период с 2013 по 2015 гг. Использование этих источников информации позволяет провести глубокий, подробный анализ, наметить пути дальнейшего роста эффективности производства.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

1.1. Диверсификация производства и ее содержание

В настоящее время во внешней среде происходят множества изменений, вследствие которых современные организации стремятся к улучшению своего конкурентного преимущества в рыночных условиях, при помощи использования различных типовых стратегий бизнеса. Одна из важнейших стратегий для развития в бизнесе является стратегия диверсификации. Под диверсификацией понимается – расширение хозяйственной сферы на новые для фирмы отрасли. К примеру: увеличение организацией ассортимента, выпускаемой ею продукции.

Смело можно сказать, что диверсификация больше всего связана с увеличением ассортимента производимых товаров и оказываемых услуг. Это приводит к тому, что деятельность фирмы находится в наименьшем зависимом положении от жизненных циклов определенного товара, это впоследствии способствует улучшению продуктивности предприятия и обеспечению более устойчивого роста. Данная стратегия позволяет повысить конкурентоспособность фирмы, усилить ее положение на рынке, а также увеличить прибыльность.

Преимущества диверсификации:

– уменьшение риска инвестированных средств;

– предлагая высокий спектр производимой продукции, организация становится более конкурентоспособным;

– персонал фирмы приобретает неоценимый опыт.

Понятие диверсификации производства все чаще всплывает в различных экономических журналах. Это связано с тем, что современный рынок перенасыщен различными товарами и услугами, а большинство фирм уже заняли на нем свою целевую нишу. Производителям становится все труднее и труднее находить новых клиентов, поэтому для выживания в условиях жесткой конкуренции необходимы нестандартные методы ведения бизнеса. Диверсификация является своего рода спасательным кругом, который может выручить компанию при проблемах с

реализацией основного продукта. Предприятие считается диверсифицированным, если доля производства нецелевой продукции превышает 30%. Если дела с основным производством пойдут совсем плохо, этой доли должно хватить, чтобы дать фирме время и возможность переориентироваться на другой товар или услугу.

В настоящем успешно разработаны и применимы следующие направления диверсификации:

1. Связанная диверсификация, т.е. освоение компанией нового производства, которое совпадает с ее профилем

2. Несвязанная диверсификация, которая в свою очередь состоит из:

а) горизонтальной – она предполагает выпуск новой непрофильной продукции, ориентируясь на потребителей основных изделий.

б) конгломератной – эта стратегия предполагает экспортирование новой продукции, которая еще не производилась на предприятии раннее.

Хорошо продуманная стратегия приведет к усилению конкурентных позиций и к увеличению прибыльности. Но со всеми преимуществами диверсификация также обладает недостатками, она может стать невыгодной, убыточной и привести фирму к банкротству. В этом случае риск будет заключаться в том, что ориентация на несколько производственных линий может оказаться очень затратным в ресурсном плане. Руководителям таких компаний необходимо осознавать, что управлять диверсифицированной организацией гораздо сложней, чем концентрированной.

Исследование механизмов диверсификации производства представляется необходимым начать с выяснения сущности данного понятия.

Первыми наиболее значимыми работами в этой области стали исследования известных экономистов Д. Ченнона, Р. Румелта, Б. Скотта, И. Ансоффа, Е. Есинары, М. Горта, Р. Майлса, С. Сноу, Дж. Уэлса, Р. Акоффа, Дж. Эсмарша. В результате научных исследований диверсификация получила признание, как стратегия, снижающая риск в рыночной деятельности при неблагоприятных условиях, повышающая степень устойчивости компании.

Современные западные экономисты Р. Леман, Р. М. Кунц, Т. Коно, Ж. Луивиль, Ш. Херманн в ходе дальнейших исследований по проблеме, изучили

вопросы взаимосвязи диверсификации и степени рентабельности хозяйственной деятельности компаний, причины перехода к стратегии диверсификации, выявили принципиальные позиции банков по отношению к диверсифицированным компаниям, проанализировали факторы успеха таких компаний.

В «Большом экономическом словаре» диверсификация определяется как:

а) распределение инвестируемых или ссужаемых денежных капиталов между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от него [1,с.895];

б) разнообразие, разностороннее развитие.

В «Словаре-справочнике для деловых людей» диверсификация рассматривается распределение вкладываемых в экономику денежных капиталов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход. [2,с.495]

Диверсификация есть вид стратегии маркетинга, направленный на расширение числа деятельности предприятий на рынках новых товаров, производство которых не связано с основной специализацией, проникновение в другие сферы производства». [8, с.102].

Одновременно они полагают, что суть диверсификации состоит в одновременном развитии многих, не связанных друг с другом видов производства, расширении ассортимента производственных изделий.

Аналогичное суждение высказывают и другие исследователи. Как отмечают Е. Дихтль и Х. Хершген, в результате диверсификации предприятие отдаляется от исходных сфер деятельности и переходит к новым. По их мнению, под «диверсификацией» понимается включение в производственную программу продуктов, которые не имеют прямой непосредственной связи с прежней сферой деятельности предприятия.

В учебной литературе, диверсификация определяется как переход от односторонней, часто базирующейся лишь на одном продукте производственной структуры, к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции. Интересным представляется точка зрения, согласно

которой диверсификация рассматривается как «стратегия, направленная на снижение риска путем распределения инвестиций между несколькими рисковыми активами». Анализ приведенных определений показывает, что в одних из них отражается лишь цель диверсификации (снижение риска, потерь дохода или капитала) а в других – отдельные средства достижения этой цели (вложение капитала в различные виды ценных бумаг и компании, работающие в различных областях, расширение сфер деятельности на рынках новых товаров, проникновение в другие сферы производства и т.д.). Кроме того, ни одно из рассматриваемых определений не характеризует диверсификацию как реально протекающий рыночный процесс, действующий в заводской практике в общей системе производственного предпринимательства.

1.2. Виды диверсификации

Диверсификацию разделяют на связанную и несвязанную, которую иногда называют латеральной диверсификацией. [8, с.104].В свою очередь, связанная диверсификация может быть вертикальной или горизонтальной.

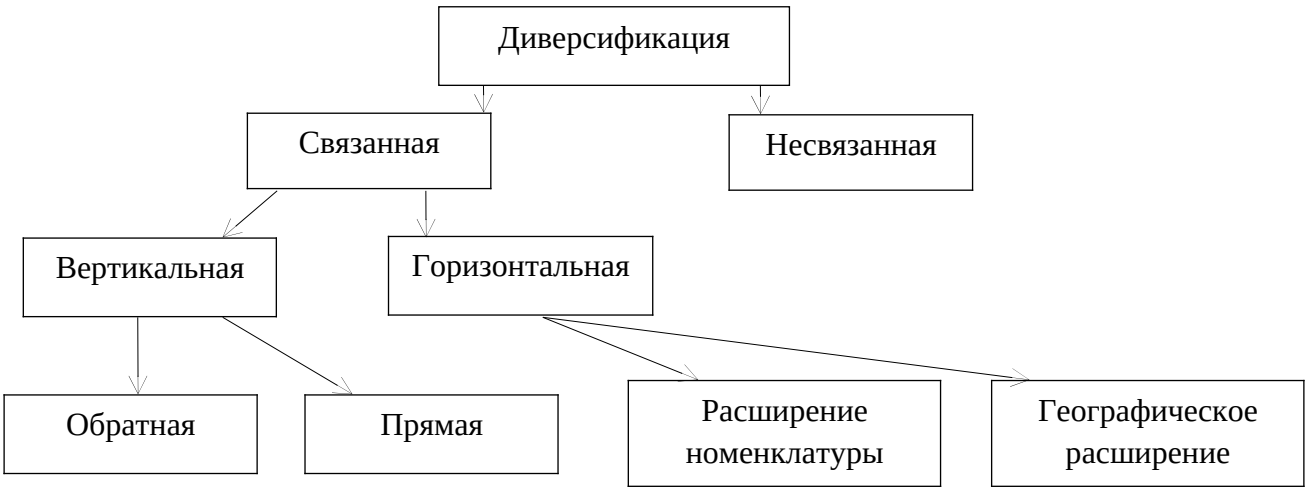

Рисунок 1 – Виды диверсификации

Основные характеристики видов диверсификации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристики видов диверсификации

Виды диверсификации	Характеристика
Связанная	Связанная диверсификация – это совершенно новое направление в деятельности какой – либо компании, но все - таки связанная с уже существующей деятельностью компании (к примеру, используется в материальном снабжении, в производстве или маркетинге).
Горизонтальная	При ней происходит расширение производства компании, то есть выпускают новый вид продукции, который совершенно не связан с основной продукцией компании, но используются те же технологии. Например, производитель телевизоров начинает производить компьютеры. Новый товар или новая услуга может выпускаться под тем же названием, брендом. Еще один пример. Предприятие по изготовлению хлебобулочных изделий производит 15 наименований продукции, но для устранения конкуренции и для увеличения доли рынка стали производить 25 наименований продукции.
Вертикальная	Означает выпуск продуктов или услуг для уже имеющегося производства, то есть дополнительно какие – либо комплектующие или выводит услуги на рынок продукции с увеличением производственного процесса. Например, производитель колес для велосипеда стал выпускать велосипеды. Следующий пример. Предприятие по производству молочных и кисломолочных продуктов решает открыть магазины под своей маркой в близлежащих городах.
Обратная	При обратной интеграции предприятие присоединяет функции,

	которые ранее выполнялись поставщиками, т. е. приобретает или устанавливает контроль над источниками сырья, производством комплектующих изделий, полуфабрикатов. Целью такой интеграции может быть защита стратегически важного источника сырья либо доступ к новой технологии, важной для базовой деятельности.
Прямая	При прямой интеграции предприятие присоединяет функции, выполняемые ранее дистрибьюторами, т. е. приобретаются транспортные, сервисные службы, каналы сбыта и другие функциональные службы, связанные с основной деятельностью фирмы. Мотивацией в этом случае является обеспечение контроля над сбытом продукции, иногда желание лучше знать своих потребителей. Это логичная стратегия для корпорации, имеющей сильную конкурентную позицию (значительную долю рынка) в привлекательной отрасли. Вертикальная интеграция может проводиться за счет мобилизации как внутренних, так и внешних факторов.
Несвязанная	Несвязанная диверсификация предполагает отсутствие очевидных связей СЗХ с существующими сферами бизнеса: фирма расширяется за счет производства технологически не связанных продуктов, которые реализуются на новых рынках.

Связанная вертикальная диверсификация (вертикальная интеграция) – это процесс приобретения или включения в состав предприятия новых производств, входящих в технологическую цепочку выпуска старого продукта на ступенях до и после производственного процесса. Вертикальная интеграция заключается в том, что предприятия предпочитают создавать необходимые для производственного процесса товары и услуги самостоятельно, внутри предприятия вместо того, чтобы покупать их на рынке у других предприятий. В результате вертикальной интеграции происходит объединение фирм, находящихся на различных этапах

производственного процесса. При этом возможны различные типы вертикальной интеграции:

– полная интеграция производственной деятельности;

– частичная интеграция, в этом случае часть продукции изготовляется на предприятии, а часть – закупается у других предприятий;

– квазиинтеграция – создание альянсов между компаниями, заинтересованными в интеграции без перехода прав собственности.

Чаще всего такая интеграция реализуется в двух основных формах, которые характеризуют направленность интеграции и положение предприятия в производственной цепочке:

– интеграция «назад», или так называемая обратная интеграция;

– интеграция «вперед», или прямая интеграция.

При обратной интеграции предприятие присоединяет функции, которые ранее выполнялись поставщиками, т.е. приобретает или устанавливает контроль над источниками сырья, производством комплектующих изделий, полуфабрикатов. Целью интеграции может быть защита стратегически важного источника сырья либо доступ к новой технологии, важной для базовой деятельности.

При прямой интеграции предприятие присоединяет функции, выполняемые ранее дистрибьюторами, т.е. приобретаются транспортные, сервисные службы, каналы сбыта и другие функциональные службы, связанные с основной деятельностью фирм. Мотивацией в этом случае является обеспечение контроля над сбытом продукции, иногда желание лучше знать своих потребителей. Это логическая стратегия для корпорации, имеющей сильную конкурентную стратегию (значительную долю рынка) в привлекательной отрасли. Вертикальная интеграция может проводиться за счет мобилизации как внутренних, так и внешних факторов.

Хотя обратная интеграция обычно более прибыльна, чем прямая, она может уменьшить стратегическую гибкость корпорации, поскольку связана с приобретением дорогостоящих активов, которые трудно распродать, т.е. создает высокий барьер, затрудняющий выход из отрасли.

Вертикальная интеграция типична для металлургии, производства бумаги,

химических продуктов, широко развивается в нефтяном бизнесе. В целом она обеспечивает рост прибыли за счет синергизма при совместном использовании ресурсов и взаимодействии различных подразделений предприятия. В процессе интеграции возможно повышение технологического уровня производства, снижение трансакциональных издержек, получение доступа к источникам сырья и т. п.

Связанная горизонтальная диверсификация (горизонтальная интеграция) – это объединение предприятий, работающих и конкурирующих в одной области деятельности. Главной целью горизонтальной интеграции является усиление позиций фирмы в отрасли путем поглощения определенных конкурентов или установления контроля над ними. Горизонтальное объединение может помочь добиться экономии на масштабе производства и/или снизить опасность конкурентной борьбы, расширить спектр товаров и услуг. Зачастую важной причиной горизонтальной диверсификации является географическое расширение рынков; в этом случае объединяются компании, производящие однотипную продукцию, но выступающие на различных региональных рынках.

Несвязанная диверсификация – это охват таких направлений деятельности, которые не имеют прямой непосредственной связи с основной деятельностью предприятия. При такой диверсификации могут отсутствовать общие рынки, ресурсы, технологии, а эффект достигается за счет обмена или разделения активов/сфер деятельности. Это скорее диверсификация капитала, а не производства (конгломератная диверсификация). Выгода от конгломератных слияний возможна в результате оптимизации управления денежными потоками и инвестиционными ресурсами. В качестве наиболее важных мотивов такой диверсификации можно назвать стремление закрепиться в растущих отраслях и/или отраслях с высокой нормой прибыли, распределение риска, использование опыта управления, иногда играют роль налоговые льготы.

Диверсификация требует тщательной проработки всех рыночных факторов, финансовой стороны, а также вопросов управления диверсифицированной фирмой. При диверсификации очень важно учитывать фактор времени. Когда сложившиеся компании вторгаются в новую отрасль, то ранее вхождение в эту отрасль может

стать ключевым фактором успеха.

Для повышения прибыльности и использования ключевых факторов успеха, связанных с расширением рынка, предприятия обычно стремятся выйти на быстрорастущие товарные рынки, которым, к сожалению, присущи значительные риски, вызванные рядом причин.

1. Число конкурентов на отраслевом рынке может превысить максимальный предел, обеспечивающий эффективное функционирование рынка.
2. Каналы сбыта не могут обеспечить реализацию продукции всех предприятий.
3. Изменение технологий, форм, методов сбыта ведут к изменению ключевых факторов успеха. Однако не всякая фирма может своевременно адаптироваться к этим изменениям.
4. Обманчивый рост рынка.

Именно по этим причинам производство освоенной продукции, т.е. работа в традиционной отрасли, может оказаться при умелом управлении менее рискованным делом, чем выход в новые для предприятия отрасли.

Томпсон А.А. представляет разделение диверсификации на родственную и не родственную [6, с.73].

– родственная диверсификация проводится между компаниями, имеющими родственное производство и обладающее стратегическим соответствием, оно существует в том случае, когда различные фирмы имеют достаточно схожее производство, что создает возможности для передачи мастерства и опыта от одной компании к другой, объединения различных производств в единую систему с целью снижения издержек производства;

– не родственная диверсификация (конгломератное слияние) в несвязанные отрасли. Здесь компания может распределить финансовые риски по многим направлениям, вложить средства в любое предприятие, обещающее получение финансовой выгоды, а также стабилизировать свои доходы за счет участия в отраслях с различной цикличностью.

Янковский А. подразделяет диверсификацию на [9, с.64];

– горизонтальная – одновременный выпуск различных видов продукции

и/или переориентация на различные типы потребителей.

– вертикальная - использование различных способов торговли и сбыта, предоставление различных услуг (ремонт, техобслуживание, регламентные работы).

– портфельная – вложение средств в различные отрасли экономики, ценные бумаги.

Диверсификация дает возможность предприятиям «держатся на плаву» при сложной экономической конъектуре за счет выпуска широкого ассортимента продукции или услуг; убытки от выпуска нерентабельных изделий перекрываются прибылью от других видов продукции; маневрировать ресурсами в рамках предприятия в ответ на изменения спроса на тот или иной вид продукции.

Продуманная диверсификация, основанная на эффекте разнообразия, является перспективным путем развития современного крупного производства. Вместе с тем модель диверсификации носит для каждого предприятия сугубо индивидуальный характер, является результатом тщательного анализа, как внутренних возможностей, так и потребностей рынка.

Так как в третьей части дипломной работы предлагается проект, связанный с горизонтальной диверсификацией, рассмотрим данное понятие подробнее.

Особенности горизонтальной диверсификации

Освоение предприятием новых направлений в бизнесе происходит на основе специально разработанных стратегий. Одной из них является горизонтальная диверсификация. Она одна из базовых для корпораций. В этой стратегии акцент делается на то, чтобы сделать ассортимент товаров компании более разнообразным, с новыми видами и группами продукции.

В основном при горизонтальной диверсификации руководство фирмы ставит целью создать абсолютно новый вид товаров, не привязанный к главной продукции. При этом для выпуска применяются те же трудовые ресурсы и сотрудники, которые использовались для главного производства. В результате чего возникает понятие связанной диверсификации, которую применяют компании, имеющие горизонтально-интегрированный характер деятельности.

Особенности тактики

Поводом к применению тактики горизонтальной диверсификации довольно часто становится «вторжение» иностранных компаний на рынок той или иной продукции. Вследствие чего начинается поиск и разработка методов получения новой продукции, для чего используются инновационные технологии. В результате создается «дочерняя» продукция, способная значительно уменьшить риски в той или иной отрасли производства. Кроме того, новая продукция позволяет расширить базу клиентов и существующие каналы поставок, помогает предприятию выйти на внешние рынки.

Иногда применение данной тактики имеет характер принуждения, что связано с необходимостью стабилизировать сферу уже выпускаемых товаров. Обычно такая стратегия является хорошо продуманным антикризисным шагом, чтобы избежать убытков или уменьшить их.

Внедрение стратегии предусматривает наличие двух обязательных компонентов – организованной системы логистики производства и широкой базы клиентов, которая должна быть структурированной. Для избегания рисков, а также для сведения их к минимуму необходимо применять анализ рынка, основанный на специальных маркетинговых исследованиях. Это позволит обнаружить круг потенциальных клиентов и потребителей продукции, чтобы получить от них инвестиции и дальнейшую прибыль.

Если результаты маркетингового анализа будут положительными для предприятия, можно приступать к внедрению инновационных разработок и технологий в производство. В результате этого должно произойти закрепление фирмы в нише, существующей параллельно к основной. Кроме того, предприниматель сможет начать получать прибыль, расширять направления торговли, создать филиалы предприятия в разных городах.

Плюсы и минусы диверсификации компании представлены в таблице 1.

Таблица 2 – Плюсы и минусы диверсификации

Минусы диверсификации	Плюсы диверсификации
Наличие проблем планирования и бюджетирования развития различных бизнес направлений	Хорошая финансовая устойчивость компании в случае кризисных явлений, рейдерских захватов
Плохая управляемость различных не связанных друг с другом направлений бизнеса	Возможность эффективного распределения денежных средств между направлениями с целью инвестирования в новые виды бизнеса
Риски инвестирования в убыточные направления бизнеса и компании, что снизит общую прибыль и доходность компании	Появление ассортиментных преимуществ перед другими компаниями в связи с возможностью предложения новых услуг, товаров, расширенного ассортимента
Возникновение сложностей в централизации процессов и расчетов между различными бизнес направлениями	Возможность заимствований между различными компаниями, направлениями

Положительные стороны диверсификации

Горизонтальная диверсификация имеет как плюсы, так и минусы, отражающие особенности разработки и реализации стратегии. Во-первых, применение данной стратегии позволяет правильно распределить риски по видам и сферам работы предприятия. Преимуществом является то, что фирма не зависит от влияния внешних факторов, определяющих развитие рынка. Во-вторых, компания может вкладывать собственные ресурсы и средства в новые, самые прибыльные операции и активы. В-третьих, доходы компании через некоторое время достигают определенного уровня стабилизации путем компенсации убытков и получения прибыли из соседних сфер. В-четвертых, активное применение методов маркетингового исследования позволяет сохранить постоянных потребителей и

открыть возможности для привлечения новых покупателей, а также сотрудников в фирму.

Кроме того, существуют факторы, больше всего влияющие на реализацию горизонтальной стратегии. К ним относятся:

– необходимость установить взаимосвязь между главной и «второстепенной» продукцией;

– использовать уже налаженные каналы поставок; установить в главной сфере производства более низкий уровень дохода, что позволит увеличить и быстро продавать новые товары.

Отрицательные стороны диверсификации

Эксперты рынка и маркетинговых продаж установили, что тактика горизонтальной диверсификации имеет и отрицательные моменты. Это зависит от особенностей рынка, продукции, деятельности компании, поставленных целей и ожидаемых результатов. В первую очередь минусом, существенно влияющим на реализацию, является сложная система управления в конкретной фирме. Руководство компании должно придерживаться нескольких принципов:

– четкое определение приоритетности выбранных отраслей;

– поддержание уровня конкурентоспособности компании в выбранных сферах работы и производства;

– выработка финансовой стратегии, чтобы избежать убытков и их доминирования над возможными доходами.

Еще один отрицательный момент — необходимость привлекать инвесторов, которые довольно часто остерегаются вкладывать средства в компанию, подлежащую диверсификации.

1.3. **Особенности проведения диверсификации на предприятии**

Выгоды диверсификации обусловлены рядом факторов, важнейшими из которых являются следующие:

– потенциал синергизма – сокращение затрат при объединении различных

видов бизнеса за счет единой системы управления, контроля и координации, а также за счет ускорения оборачиваемости средств;

– улучшение информационного обеспечения бизнеса, интеграция маркетинговых исследований (во многих отраслях это является важным побудительным стимулом интеграции);

– постоянство деловых связей, стабильность и гарантированность поставок. Это в свою очередь позволяет экономить средства, направляемые на маркетинг и рекламу;

– Технологический выигрыш за счет обмена технологиями, совместного проведения НИОКР;

– Возможности большой дифференциации продукции за счет совместной работы по совершенствованию уровня качества, сервиса, маркетинга и каналов сбыта. Особенно это проявляется при прямой интеграции.

Вместе с тем диверсификация должна носить разумный характер, связанный с учетом возможных рисков. Ведь даже интеграция может оказаться рискованной. Поэтому диверсификацию деятельности надо применять так, чтобы, с одной стороны, полностью реализовать возможный стратегический потенциал, а с другой – достигнуть сбалансированных экономических и технологических результатов. Здесь существуют три главные проблемы.

1. Реальной связи между различными видами бизнеса нет и потенциала синергизма может просто не быть.

2. Потенциальный синергизм существует, но с его реализацией возникают серьезные проблемы. Между сложившимися бизнес-единицами могут быть различия в управленческой, организационной культуре, которые и определяют трудности в реализации синергетического эффекта.

3. Антимонопольное законодательство создает дополнительные трудности и риски.

Кроме того издержки диверсификации могут быть обусловлены следующими факторами:

– Стоимостью выхода на новые рынки;

– Необходимостью придания деятельности предприятия большей гибкости и сбалансированности при диверсификации и выборе партнеров по бизнесу;

– Проведение инновационной деятельности во всем интегрированном цикле.

Практика свидетельствует, что при вертикальной интеграции доля постоянных издержек в общих издержках предприятия, как правило, возрастает. Во многом это связано с частичным устранением действия рыночных сил и конкуренции в интегрированной производственной цепочке. Жесткие связи внутри интегрированного цикла могут обернуться тем, что смена партнера в случае необходимости обойдется дороже, чем при работе с независимыми предприятиями. Многие западные специалисты предостерегают от несвязанной диверсификации, отмечая присущие ей ограничения и риски.

Специалисты отмечают, что крупные российские предприятия также, скорее всего, будут избавляться от избыточной диверсификации. Это определяется двумя факторами.

1. Укрепление позиций крупнейших российских корпораций на мировых рынках и соответственно необходимость адекватной реакции на конкуренцию на этих рынках требуют изменения системы управления.
2. Ведущие средние компании в России стали динамичнее крупных корпораций. Чтобы не проиграть в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынке, корпорациям необходимо сконцентрировать усилия, определить зону своей компетенции, т.е. установить, в каком бизнесе фирма опережает другие компании.

Исследователи отмечают, провал многих программ диверсификации связан с рядом подводных камней, присущих данным программам, среди которых:

– Экономические – диверсификация неизбежно увеличивает расходы;

– Управленческие – повышается сложность управления предприятием;

– Потребительские – эффект диверсификации может быть сведен на нет потребителям;

– Конкурентные – игнорируются важнейшие требования стратегии конкуренции. «В первую очередь не уделяется должного внимания тому факту, что

конкурируют не диверсифицированные предприятия, а только входящие в их состав производства».

Итак, существует определенное число преимуществ и недостатков диверсификации:

Преимущества:

– Она может быть необходима для того, чтобы выжить в течение продолжительного времени;

– Диверсификация может вести к синергии;

– Может вести к эффективному использованию избытка средств;

– Представляет организации более широкий выбор продуктов/услуг;

– Компания может распределить финансовые риски по многим направлениям;

– Может вложить средства в любое предприятие, обещающее получение финансовой выгоды.

– Компания может стабилизировать свои доходы за счет участи в отраслях с различной цикличностью.

Недостатки:

– Для успеха диверсификация необходима в больших масштабах;

– Организации могут не иметь знаний опыта, чтобы хорошо управляться с новыми продуктами/услугами;

– Могут понадобиться значительные инвестиции в новую технологию;

– Это приростная стратегия – для получения прибылей необходимо время;

– Существует сложность в управлении широко диверсифицированной корпорацией.

Диверсификация может быть успешной только в том случае, когда она выгодна структурным подразделениям и повышает конкурентный статус предприятия в целом. Для этого необходимо:

– Осуществлять постоянный поиск возможностей разделения производств в существующих структурах. Это может естественным образом привести к освоению новых видов бизнеса и упростить проблемы интеграции;

– Провести ревизию взаимосвязей между существующими структурными подразделениями. Слабая связь стадий технологического процесса, пробелы в жизненном цикле выпускаемых продуктов могут указать на желаемые направления диверсификации;

– Оценить возможности последующей реорганизации структуры нового бизнеса;

– Использовать при проведении диверсификации накопленный в основном виде бизнеса опыт. Основная цель при этом – организация связанных, усиливающих общий потенциал бизнес-единиц;

– Создать основу для упрощения горизонтальных взаимосвязей между бизнес единицами и их персоналом с тем, чтобы диверсификация не приводила к разобщению предприятия, а подчеркивала особое значение сотрудничества за счет создания механизмов корпоративного единства (мотивация сотрудников, создание региональных центров, развитие корпоративной культуры и т. д.)

Российские предприятия активно занялись диверсификацией производства, видя в этом возможность поправить свои дела и уменьшить коммерческий риск.

Выводы по главе 1

Являясь реальным инструментом устранения возникающих диспропорций воспроизводства и оптимального перераспределения различных видов ресурсов, диверсификация деятельности предприятия выступает важнейшим координатором направления реструктуризации экономики, выдвигая перед компанией различные цели и задачи.

Так, процессы диверсификации связаны с модификацией важнейших составляющих деятельности компании: готового продукта, отрасли и положения компании в этой самой отрасли, а также рынков сбыта. В динамичной макросреде диверсификация компании становится базовой основой для достижения нового уровня внутренней и внешней рыночной гибкости.

Одним из способов успешного выживания хозяйственных систем в конкурентной среде и наращивания ими финансовых средств является диверсификация их деятельности. Сейчас многие хозяйственные системы успешно диверсифицируют свою деятельность, гибко приспосабливаясь к условиям рынка.

Диверсификация производства – это одновременное развитие многих, не связанных друг с другом, видов производства либо расширение ассортимента производимых товаров. Развитие процессов диверсификации производства связано со стремлением предприятий упрочить свое положение в конкурентной борьбе, своевременно отреагировать на изменение экономической конъюнктуры.

Диверсификацию можно осуществить в двух направлениях: связанная и несвязанная. Связанная представляет собой новую область деятельности компании, связанную с существующими областями бизнеса. Несвязанная диверсификация – новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса.

Диверсификация – это обратный процесс специализации, который базируется на эффекте комбинирования и предполагает включение в состав деятельности хозяйствующего субъекта новых сфер. После проведения мер по диверсификации организация расширяет свою сферу деятельности, переходит в большинстве случаев

в категорию крупной и высоко интегрированной. В результате снижаются издержки производства и появляется синергетический эффект.

В России наблюдаются два пути диверсификации:

– последовательное проведение диверсификации на базе основного вида деятельности организации, т.е. той отраслевой специализации, которая была основной до проведения диверсификации с использованием, в большинстве своем, уже освоенной технологии и имеющихся в распоряжении основных средств (так называемая связанная диверсификация);

– отход от основной области деятельности и переход на производство новых товаров и услуг и освоение новых рынков сбыта. Это направление включает два вида диверсификации: несвязанную (конгломератную) и горизонтальную.

Экономический эффект от осуществления как связанной, так и горизонтальной диверсификации может быть определен с помощью одних и тех же методических подходов.

В развитых странах диверсификация в функционировании предприятий имеет широкое распространение. В России также накоплен определенный опыт диверсификации предприятий и организаций в рыночных условиях.

Важнейшим мотивом перехода субъекта хозяйствования на путь диверсификации является снижение прибыльности его капитала, вложенного в традиционное производство. Выбор направлений диверсификации в значительной степени зависит от финансового состояния и возможности развития организации в будущем.

В строительной сфере диверсификация также широко используется, хотя имеется некоторая специфика. Для дальнейшего развития диверсификации в строительстве необходимо иметь инструментарий для определения эффективности диверсификационных процессов в отрасли. По мнению ведущих специалистов в данной сфере деятельности методы оценки диверсификации в России разработаны еще слабо.

Надо иметь в виду, что диверсификация не может рассматриваться обособленно. Ее формы, объемы и методы должны вписываться в общую стратегию развития хозяйствующей организации.

2. АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Ак Барс Металл»

2.1. Характеристика ООО «Ак Барс Металл»

2.1.1. История создания и развития предприятия

Ак Барс Холдинг – один из крупнейших холдингов в Республике Татарстан. Пятая часть его доходов приходится на промышленность, на предприятиях которой занято около 7 тысяч человек. Дочерние промышленные предприятия холдинга, такие как ОАО «Зеленодольский завод им. А.М.Горького», ОАО «Казанский завод «Электроприбор», ОАО «Хитон», известны всей республике. Продукция предприятий промышленности пользуется большим спросом, как в России, так и за рубежом.

История Холдинговой компании «Ак Барс», перешагнувшей рубеж первого десятилетия, берет свое начало в славной истории ее предприятий.

Ведущие предприятия группы образовались в конце XIX – начале XX века и стояли у истоков развития наиболее значимых отраслей народного хозяйства страны. Боевая слава российского флота и авиации, строительство промышленных гигантов и выпуск первой экспортной продукции страны тесно связаны с производственными достижениями заводов.



Рисунок 2 – Товарный знак ООО «Ак Барс Холдинг»

Холдинговая компания «Ак Барс» не только производит широкий перечень продукции сельского хозяйства и товаров народного потребления, но и реализует ее через собственные торговые сети. Такой замкнутый цикл имеет ряд преимуществ, а именно: позволяет обеспечить высокое качество конечного продукта за счет контроля качества на всех стадиях его движения, а также поддерживать доступный уровень цен за счет снижения издержек.

В составе Холдинга действует оптовая фирма по реализации куриной продукции - ООО «Пестречинка» и две розничные сети - сеть фирменных магазинов по торговле мясом птицы «Пестречинка» и сеть супермаркетов эконом – класса «Пятерочка». Магазины «Пестречинка», являясь официальным дистрибьютором продукции птицеводческого блока Холдинга (птицефабрик ОАО «Агрофирма «Ак Барс - Пестрецы», ОАО «Птицефабрика «Казанская», ООО «Птицеводческий комплекс «Ак Барс»), обеспечивают потребителей самой свежей и качественной куриной продукцией. Магазины «Пятерочка» наряду с продукцией птицеводческого блока Холдинга реализуют продукцию ОАО «Холод» и ООО «Семь хлебов», а также товары бытовой химии, производимые ОАО «Хитон».

Промышленные предприятия Холдинговой компании «Ак Барс» выпускают самый широкий спектр продукции: от морских судов и систем управления самолетом до освежителей воздуха и дверных замков. Предприятия работают в разных уголках республики, в разных условиях – кто-то монтирует крошечные датчики, кто-то собирает гигантские корпуса морских судов. Но всех сотрудников объединяет одно – добросовестный подход и любовь к своему делу.

ООО «Ак Барс Металл» сформирован на базе Камского завода металлоконструкций, построенного в 1972 году, и является одним из опытнейших в Татарстане в области изготовления металлоконструкций. Учредителем предприятия является ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс» и ОАО «Камгэсэнергострой».

Формируя вокруг себя торгово-промышленную и строительную группу предприятий, Холдинговая компания «Ак Барс» стала локомотивом их дальнейшего развития. В их команде удалось не только сохранить экономический потенциал многих предприятий республики, но и обеспечить их стабильный рост.

Холдинговая компания «Ак Барс» строит города, и возводят мосты, их суда охраняют границы России, а самолеты везут пассажиров во многие уголки страны. На полях проводятся посевные и уборочные работы, а с промышленных конвейеров выходит продукция со знаком «Ак Барс Холдинг». Предприятие «Ак Барс Металл» является обществом с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью – учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

2.1.2. Ресурсы предприятия

ООО «Ак Барс Металл» располагает производственным корпусом площадью 33000 м^2, состоящим из 9 пролетов шириной по 30 метров и оборудованным мостовыми кранами грузоподъемностью 20 тонн каждый. Завод оснащен полным комплексом современного высокотехнологичного оборудования, позволяющим выполнять все виды производственных работ. В настоящее время осваивается новая линия по дробеструйной очистке, покраске и сушке металла. Сварка металлоконструкций осуществляется в полуавтоматическом режиме в среде защитных газов, а также в автоматическом режиме под слоем флюса. Для контроля качества сварки используется ультразвук и рентгенография. Окраска производится с использованием оборудования, как воздушного нанесения лакокрасочных покрытий, так и аппаратов высокого давления типа Финиш. Контроль толщины покрытия лакокрасочных материалов осуществляется при помощи специального электронного толщиномера. Предприятием налажена эффективная система логистики. Завод располагает железнодорожным тупиком и подъездными путями для автотранспорта. Кроме того, имеется возможность отгрузки водным транспортом с порта г. Набережные Челны.

Организационная структура.



Рисунок 3 – Организационная структура предприятия

В ООО «Ак Барс Металл» руководит генеральный директор, который принимает решения по важнейшим вопросам деятельности предприятия, направляет и координирует работу низших звеньев. У него в подчинении находятся специалисты, которые выполняют функции по подготовке и реализации управленческих решений. В их деятельности сочетаются функции управления и исполнения.

2.2. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ак Барс Металл»

2.2.1. Анализ объема и ассортимента товарной продукции

Анализ работы предприятия начинают с изучения показателей выпуска продукции. Основными задачами этого анализа являются:

– оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции (работ, услуг) за 3 года;

– определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;

– выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска продукции.

Для изучения динамики товарной продукции составляется аналитическая таблица «Динамика товарной продукции» (Таблица 1).

Таблица 3 –Динамика товарной продукции за 2013-2015 гг.

Год	Товарная продукция в сопоставимых ценах, тыс. руб.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные
2013	776182	100	100
2014	526309	67,81	67,81
2015	616315	79,40	117,10

В 2014 году по сравнению с 2013 годом произведено продукции на 32,19% меньше. Темп роста, рассчитанный как базисным методом, так и цепным, составил 67,81%.

В 2015 г. предприятие увеличило выпуск товарной продукции с 526309 до 616315 тыс. руб. или на 17,10 % по сравнению с 2014 г., то есть тем роста, рассчитанный цепным способом, составил 117,10%. В тоже время по сравнению с 2013 г. объем товарной продукции меньше на 20,60%. Темп роста базисный составил 79,40%.

Для расчета среднегодового темпа роста необходимо сложить темпы роста, рассчитанные цепным методом и разделить на количество отчетных периодов: (100,00+67,81+117,10)/3 = 94,97%.

Среднегодовой темп роста составил 94,97%. Это означает, что, в среднем за год, на предприятии снижается объем товарной продукции на 5,03%.

Для большей наглядности динамика объема товарной продукции ООО «Ак Барс Металл» представлена на рисунке 4.

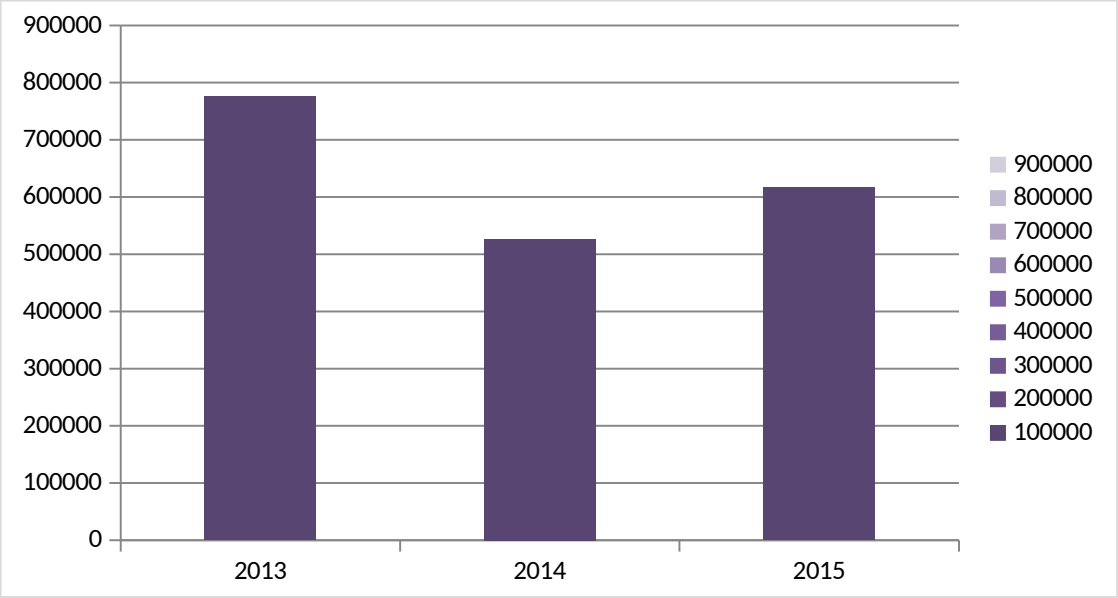

Рисунок 4 – Динамика объема товарной продукции ООО «Ак Барс Металл» за 2013-2015 гг.

Далее проводится оценка выполнения плана по выпуску товарной продукции предприятием (таблица 4).

Таблица 4 – Анализ выполнения плана и структуры товарной продукции предприятия

Продукт	Объем производства продукции, тыс. руб.						Отклонение планового выпуска 2015 г. от 2014 г.		Отклонение фактического выпуска продукции			
	2014 г.		Отчетный год						от плана 2015 г.		от 2014 г.	
			план 2015 г.		факт 2015 г.				т. руб.	%	т. руб.	%
	т. руб.	%	т. руб.	%	т. руб.	%	т. руб.	%				
Каркасы	250412	48	280000	46	280564	46	29588	12	564	0	30152	12
Опоры	152364	29	160000	26	155974	25	7636	5	-4026	-3	3610	2

ЛЭП												
Мосты	123533	23	170000	28	179777	29	46467	38	9777	6	56244	46
Итого	526309	100	610000	100	616315	100	83691	16	6315	1	90006	17

По данной таблице видно, что заложенный по плану 2015 г. рост товарной продукции по сравнению с 2014 г. в размере 16% достигнут, и даже перевыполнен на 1%. Рост товарной продукции по факту 2015 г. составил по сравнению с 2014 г. 17%.

План по товарной продукции в целом перевыполнен за счет перевыполнения плана, в первую очередь, по мостам – на 6%, а также по каркасам. По опорам ЛЭП план не выполнен на 3%.

Далее анализируется выполнение плана по ассортименту путем сопоставления плановых и фактических показателей выпуска продукции по основным видам товарной продукции (таблица 5).

Таблица 5 –Выполнение плана по ассортименту за 2015 год

Продукт	Товарная продукция плановая, тыс. руб.	Товарная продукция фактическая, тыс. руб.	Выполнение плана, %	Товарная продукция, зачтенная в выполнение плана, тыс. руб.
Каркасы	280 000	280 564	100	280 000
Опоры ЛЭП	160 000	155 974	97	155 974
Мосты	170 000	179 777	106	170 000
Итого	610 000	616 315	101	605 974

В целом товарной продукции, зачтенной в выполнение плана на 4026 тыс. руб. меньше плановой продукции и на 10341 тыс. руб. меньше фактической.

В частности, по каркасам и мостам товарная продукция, зачтенная в выполнение плана соответствует плановой, а по опорам ЛЭП – меньше, в связи с тем, что план товарной продукции по опорам ЛЭП не был выполнен.

2.2.2. Анализ структуры продукции

В таблице 6 проводится анализ структуры товарной продукции.

Неравномерность выполнения плана по отдельным видам продукции приводит к изменению ее структуры. Влияние структуры производства на величину товарной продукции может быть рассчитано способом цепных подстановок, способом абсолютных разниц, с помощью средневзвешенных цен

Таблица 6 –Анализ структуры товарной продукции за 2015 год

Продукт	Цена за тн продукции, тыс. руб.	Объем реализации продукции, тн.		Товарная продукция в ценах плана, тыс.руб.			Изменение товарной продукции за счет структуры, тыс.руб.
		план	факт	план	Фактически при плановой структуре	факт	
1	2	3	4	5	6	7	8
Каркасы	150	1 867	1 870	280 000	282 965	280564	-2 401
Опоры ЛЭП	150	1 067	1 040	160 000	161 694	155974	-5 720
Мосты	150	1 133	1 199	170 000	171 800	179777	7 977
Итого	-	4070	4113	610005	616 466	616322	-144

Результаты расчетов, представленные в данной таблице, свидетельствуют о перевыполнении плана производства и реализации продукции в натуральном выражении на 43 тонн. Также можно сделать вывод о том, что если бы сохранилась та структура продукции, которая была запланирована, фактическая выручка составила бы 616466 тыс. руб., тогда как по итогам 2015 г. она составляет 616322 тыс. руб., что на 144 тыс. руб. меньше.

2.2.3. Анализ отгрузки и реализации продукции

Анализ отгрузки и реализации продукции заключается в сравнении фактических данных с плановыми и предшествующими периодами. Рассчитываются процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста за анализируемый период (таблица 7).

Таблица 7 –Анализ ритмичности деятельности ООО «Ак Барс Металл»

Периоды	Выпуск товарной продукции, т. руб.		Удельный вес товарной продукции, %		Выполнение плана, %	Сумма, зачтенная в выполнении плана по ритмичности, т. руб.
	План	Факт	План	Факт		
2013	700000	776182	36,65	40,45	110,88	700000
2014	600000	526309	31,41	27,43	87,72	526309
2015	610000	616315	31,94	32,12	101,04	610000
Всего	1910000	1918806	100,00	100,00	100,46	1836309

В 2013 и 2015 гг. план по выпуску товарной продукции был перевыполнен на 10,88% и 1,04% соответственно, в 2014 г. – не выполнен на 13,18%. В результате удельный вес товарной продукции в 2013 и 2015 гг. в общем объеме выпуска продукции за 2013-2015 гг. увеличился, а в 2014 г. – снизился.

В целом, за период 2013-2015 гг. план по выпуску товарной продукции был перевыполнен на 0,46%.

В целом по анализу производства и реализации продукции ООО «Ак Барс Металл» можно сделать вывод, что динамика производства продукции отрицательная за период 2013-2015 гг., что отрицательно характеризует деятельность предприятия. По сравнению с 2013 г. объем товарной продукции в 2015 г. меньше на 20,60%. В тоже время рост товарной продукции по факту 2015 г. составил по сравнению с 2014 г. 17%. Среднегодовой темп роста за период 2013-2015 гг. составил 94,97%.

Анализ структуры продукции позволил выявить, что если бы сохранилась та структура продукции, которая была запланирована, фактическая выручка была бы 144 тыс. руб. больше.

В целом, за период 2013-2015 гг. план по выпуску товарной продукции был перевыполнен на 0,46%.

2.3. Анализ использования основных ресурсов предприятия

2.3.1. Анализ технического уровня развития предприятия

Анализ начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика и структура основных средств предприятия за 2015 г.

Группа основных фондов	2014 г.		Поступило за год		Выбыло за год		2015 г.	
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %
Промышленно-производственные осн. фонды	741523	92,4	68574	89,2	120356	100,0	689741	90,9
Производственные осн. фонды других отраслей	52147	6,5	8318	10,8			60465	8,0
Непроизводственные осн. фонды	8605	1,1					8605	1,1
Всего осн. фондов	802275	100	76892	100	120356	100	758811	100
в т. ч. активная часть	407838	50,8	37716	49,1	66196	55,0	379358	50,0

Наибольший удельный вес в общем объеме основных фондов на предприятии занимают промышленно-производственные фонды – 92,4% и 90,9% соответственно на начало и конец 2015 г. Снижение удельного веса в конце года вызвано тем, что выбыло основных средств этой группы в течение года больше, чем прибыло. В 2015 г. поступило промышленно-производственных фондов на сумму 68574 тыс.руб., выбыло – на 120356 тыс.руб.

В целом в течение года поступило основных фондов на сумму 79892 тыс.руб., в т. ч. производственных основных фондов других отраслей на 8318 тыс.руб. Движение основных средств в течение года привело к уменьшению на 43464 тыс. руб. Снижение основных средств на предприятии оценивается отрицательно.

В начале 2015 г. доля активной части фондов составляла 50,8%, в конце 2015 г. удельный вес активной части основных фондов снизился до 50%. Высокий процент

активной части основных средств оценивается положительно, т.к. это означает, что около половины фондов непосредственно участвуют в производственном процессе.

Для изучения движения и технического состояния ОПФ рассчитываются следующие показатели:

$$Кобн = \frac{76892}{758811} = 0{,}10$$

Коэффициент обновления показывает, что 10% фондов в общей стоимости всех фондов предприятия поступили на баланс в 2015 г., это означает, что они совсем новые.

$$Квыб = \frac{120356}{802275} = 0{,}15$$

Коэффициент выбытия показывает, что 15% фондов в общей стоимости всех фондов предприятия были списаны с баланса предприятия в 2015 г.

$$Кпр = \frac{76892 - 120356}{802275} = -0{,}05$$

Коэффициент прироста основных средств показывает, что за 2015 год сумма основных средств уменьшилась на 5%. Это обусловлено тем, что в течение 2015 г. выбыло основных средств больше, чем поступило.

$$Кизн = \frac{28569}{758811} = 0{,}04$$

Коэффициент износа показывает, что износ основных фондов в 2015 г. составил 4%. По нормативу данный показатель должен быть меньше 50%, то есть основные средства соответствуют нормативному значению, более того, они практически новые, что оценивается положительно, т.к. предприятия своевременно обновляет основные фонды, что способствует эффективному их использованию.

$$Кгод = 1 - 0{,}04 = 0{,}96.$$

Коэффициент годности показывает, что фонды на 96% новые, что также подтверждает высокий уровень технического развития предприятия.

В целом, можно сделать вывод о высоком техническом уровне развития предприятия ООО «Ак Барс Металл».

Для оценки обеспеченности предприятия ОПФ рассчитывается показатель фондовооруженности труда (Фвоор):

$$Фвоор = \frac{\overline{(802275 + 758811)/2}}{195} = 4002{,}28$$

Фондовооруженность труда показывает, что на каждого работника в смене приходится 4002,28 тыс. руб. основных производственных фондов.

2.3.2. Анализ эффективности использования основных фондов

Анализ эффективности использования основных фондов заключается в расчете показателей:

– фондоотдачи:

– фондоемкости (обратный показатель фондоотдачи);

– фондорентабельности:

– удельных капитальных вложений на один рубль прироста продукции.

В процессе анализа изучается динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню (таблица 9).

Таблица 9 – Динамика показателей эффективности использования основных фондов на предприятии ООО «Ак Барс Металл»

Показатели	2013	2014	2015	2015		
				план	факт	Выполнение плана, %
Фондоотдача	3,87	1,05	0,79	1,2	0,79	67,35
Фондоемкость	0,26	0,95	1,27	0,9	1,27	148,47
Рентабельность ОС	0,16	0,16	0,11	0,2	0,11	49,30
Фондоотдача активной части ОПФ	13,91	2,27	1,57	3,0	1,57	52,62

Анализ эффективности использования основных фондов, выявил отрицательную динамику фондоотдачи, а соответственно и фондоемкости, а также рентабельности основных средств.

В 2013 г. фондоотдача составляла 3,87 руб./руб., это означает, что на каждый, вложенный в основные средств рубль, приходилось 3,87 руб. выручки. В 2014 г. данный показатель снизился до 1,05 руб./руб., в 2015 г. – еще до 0,79 руб./руб. Плановый показатель фондоотдачи не выполнен на 32,65%.

Фондоотдача активной части производственных фондов соответственно тоже снизилась в течение 2013 – 2015 гг.

С каждый годом в течение анализируемого периода для производства и реализации 1 рубля продукции приходится затрачивать все больше основных средств. В 2013 г. данный показатель составлял 26 коп., а в 2015 г. уже 1,27 руб.

Расчет показателя рентабельности основных средств позволяет сделать вывод о том, что в 2013 и 2014 гг. на каждый рубль основных фондов приходится 16 коп. прибыли от реализации, в 2015 г. – 11 коп.

Таким образом, можно сделать вывод о снижении эффективности использовании основных средств на предприятии в 2015 г. по сравнению с 2013-2014 гг., т.к. все показатели имеют тенденцию к уменьшению.

2.3.3. Анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия

Анализ использования оборудования и производственной мощности (ПМ) предприятия заключается в расчете следующих показателей:

2014 г.: $\text{Общий коэффициент использования ПП} = \frac{5263}{13902} = 0,38;$

2015 г.: $\text{Общий коэффициент использования ПМ} = \frac{4113}{17730} = 0,23;$

По данному показателю видно, что в 2014 г. предприятие использовало 38% от всей имеющейся на предприятии производственной мощности, а в 2015 г. – 23%.

2014 г.: $\text{Интенсивный коэффициент использования ПП} = \frac{21}{56} = 0{,}38;$

2015 г.: $\text{Интенсивный коэффициент использования ПП} = \frac{17}{72} = 0{,}23;$

Интенсивный коэффициент производственной мощности показывает, что в 2014 г. в среднем в сутки было выпущено продукции на 38% от среднесуточной мощности основных средств, а в 2015 г. – на 23%. Это означает, что у предприятия имеются еще резервы повышения выпуска продукции.

2014 г:. $\text{Экстенсивный коэффициент использования ПП} = \frac{568}{1986} = 0{,}33;$

2015 г.: $\text{Экстенсивный коэффициент использования ПП} = \frac{457}{1970} = 0{,}23;$

Экстенсивный коэффициент использования производственной мощности показывает, что фактически оборудование отработало 33% принятого при расчетах времени в 2014 г., и 23% - в 2015 г.

2014 г.: $\text{Коэффициент использования парка наличного оборудования} = \frac{15}{20} = 0{,}75;$

2015 г.: $\text{Коэффициент использования парка наличного оборудования} = \frac{16}{19} = 0{,}84;$

Предприятие использует 84% своего оборудования в 2015 г., тогда как в 2014 г. использовало 75%.

2014 г.: $\text{Коэффициент интегральной загрузки оборудования} = 0{,}33 * 0{,}38 = 0{,}13;$

2015 г.: $\text{Коэффициент интегральной загрузки оборудования} = 0{,}23 * 0{,}23 = 0{,}05;$

Динамика интегральной загрузки оборудования отрицательна.

В целом по анализу эффективности использования основных фондов предприятия можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в общем объеме основных фондов на предприятии занимают промышленно-производственные фонды. Движение основных средств в течение года привело к их уменьшению на 43464 тыс. руб. или 5%, что оценивается отрицательно.

Высокий процент (около 50%) активной части основных средств оценивается положительно, т.к. это означает, что около половины фондов непосредственно участвуют в производственном процессе.

Предприятие своевременно обновляет основные фонды, что способствует эффективному их использованию, фонды на 96% новые.

В целом, можно сделать вывод о высоком техническом уровне развития предприятия ООО «Ак Барс Металл».

Фондовооруженность труда показывает, что на каждого работника в смене приходится 4002,28 тыс. руб. основных производственных фондов.

В то же время можно сделать вывод о снижении эффективности использовании основных средств на предприятии в 2015 г. по сравнению с 2013-2014 гг., т.к. все показатели эффективности использования основных средств имеют тенденцию к уменьшению.

2.3.4. Комплексная оценка интенсификации и эффективности производства

Использование финансовых и производственных ресурсов может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. К экстенсивным факторам роста производства относят: увеличение количества используемых ресурсов и увеличение времени использования ресурсов; к интенсивным факторам – совершенствование качественных характеристик используемых ресурсов и совершенствование процесса функционирования используемых ресурсов. Высокие темпы экономической эффективности производства дает переход к преимущественно интенсивному типу развития. Соотношение интенсивности и экстенсивности производства

анализируется по соотношению качественных и количественных показателей использования ресурсов.

В таблице 10 представлены исходные данные для расчета и показатели интенсификации использования ресурсов.

Таблица 10 – Исходные данные для расчета и показатели интенсификации использования ресурсов

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение, %
1. Выпуск продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	526309	616315	90006
2. Производственный персонал:			
а) численность, чел.	300	332	32
б) оплата труда с компенсациями, тыс. руб.	68451	99215	30764
3. Материальные затраты, тыс. руб.	230410	340140	109730
4. Основные производственные фонды, тыс. руб.	200365	501320	780543
5. Оборотные средства в товарно-материальных ценностях, тыс. руб.	798978	600596	-198382
6. а) производительность труда, руб.	1754,36	1856,37	102,01
б) продукция на 1 руб. оплаты, руб.	7,69	6,21	-1,48
7. Материалоотдача, руб.	2,28	1,81	-0,47
8. Фондоотдача, руб.	3	1	-1
9. Оборачиваемость оборотных средств, обороты	0,66	1,03	0,37

На первом этапе рассчитываются показатели динамики качественных показателей использования ресурсов.

В 2015 г. увеличилась производительность труда на 102,01 тыс. руб./чел., и в тоже время снизилось количество продукции на рубль оплаты труда на 1,48 руб. Материалоотдача также снизилась на 0,47 руб./руб. Если в 2014 г. на 1 рубль материальных затрат приходилось 2,28 руб. товарной продукции, то в 2015 г. – 1,81 руб.

На втором этапе анализа интенсивности производства оценивается соотношение прироста ресурсов в расчете на 1 процент прироста объемов производства. На третьем этапе определяется доля влияния интенсивности на прирост объема производства продукции. На четвертом этапе рассчитывается

относительная экономии ресурсов. На пятом этапе проходит комплексная оценка всесторонней интенсификации производства.

Комплексная оценка заключается в расчете совокупной относительной экономии ресурсов.

Кроме того необходимо определить совокупную долю влияния экстенсивности и интенсивности по всем ресурсам. Для этого определяют затраты по всем ресурсам как сумму оплаты труда, материальных затрат, основных производственных фондов, оборотных средств в товарно-материальных ценностях в отчетном и базисном периодах.

Далее рассчитывают темп роста затрат, и сопоставляют с темпом роста продукции. Результаты анализа отражены в таблице 11.

Таблица 11 – Сводный анализ показателей интенсификации

Виды ресурсов	Динамика качественных показателей, коэф.	Прирост ресурсов на 1% прироста продукции, %	Доля влияния на 100% прироста продукции		Относительная экономия ресурсов, тыс. руб.
			экстенсивности	интенсивности	
Производственный персонал					
а) численность, чел.	1,11	62,37	62,37	37,63	5
б) оплата труда с компенсациями, тыс. руб.	1,45	262,80	262,80	-162,80	5261
Материальные затраты	1,48	278,48	278,48	-178,48	18765
Основные производственные фонды	2,50	878,31	878,31	-778,31	51467
Оборотные средства	0,75	-145,19	-145,19	245,19	-33926
Комплексная оценка всесторонней интенсификации	1,22	126,84	126,84	-26,84	16580

На каждый процент увеличения объемов производства в 2015 г. произошло увеличение численности персонала на 0,6%, оплаты труда на 2,6%, материальных затрат на 2,8%, основных производственных фондов на 8,8%, снижение оборотных средств на 1,5%.

Совокупный относительный прирост ресурсов составил 16580 тыс. руб. На каждый процент увеличения объемов производства объем совокупных затрат увеличивается на 1,3%.

2.4. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

2.4.1 Анализ состава и динамики прибыли

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Основными задачами анализа финансовых результатов являются: оценка выполнения плана по прибыли, определение влияния факторов на финансовые результаты деятельности предприятия, выявление резервов роста суммы прибыли и рентабельности.

В анализе используются следующие показатели прибыли: прибыль до налогообложения, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, финансовые результаты от внереализационных операций, чистая прибыль.

В процессе анализа изучают состав прибыли до налогообложения, ее структуру и динамику за 2013-2015 гг. (таблица 12).

Таблица 12 – Анализ прибыли предприятия

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Изменение 2015/2014		Структура, %			
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	+,-, т. руб.	Тр, %	2013	2014	2015	изменение +,-
1. Прибыль от продаж	32514	79362	82419	3057	104	102	230	536	306
2. Прочие доходы	189651	148638	738450	589812	497	595	432	4805	4374
2. Прочие расходы	-190272	-193559	-805502	-611943	416	-597	-562	-5242	-4680
3. Прибыль до налогообложения	31893	34441	15367	-19074	45	100	100	100	-
4. Чистая	24380	16539	9094	-7445	55	-	-	-	-

прибыль									

Балансовая прибыль предприятия в 2014 г. выросла по сравнению с 2013 г. на 2548 тыс. руб., но в 2015 г. уменьшилась на 19074 тыс. руб. Таким образом, по сравнению с 2013 г. в 2015 г. произошло снижение балансовой прибыли на 16526 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли имеют прочие расходы. Именно поэтому их резкое увеличение, в 4 раза в 2015 г. привело к снижению прибыли до налогообложения. При этом прибыль от реализации и прочие доходы имеют тенденцию к увеличению.

Чистая прибыль предприятия, также как и балансовая имеет отрицательную динамику. За 2013-2015 гг. она снизилась на 15286 тыс. руб.

2.4.2 Анализ рентабельности деятельности ООО «Ак Барс Металл»

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность предприятия, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами. В таблице 13 приведены исходные данные и расчет показателей рентабельности.

Таблица 13 – Расчет показателей рентабельности ООО «Ак Барс Металл»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)
1. Прибыль от реализации, тыс.руб.	32514	79362	82419	49905
2. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	31893	34441	15367	-16526
3. Чистая прибыль, тыс.руб.	24380	16539	9094	-15286
4. Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	743668	446947	532262	-211406
5. Выручка от реализации, тыс.руб.	776182	526309	616315	-159867
6. Средняя стоимость активов, тыс.руб.	1328450	1382838	1590327	261877
7. Собственный капитал (ср.), тыс.руб.	306562	306014	338744	32182
8. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб.	525577	656319	758652	233075
9. Среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов, тыс.руб.	213080	284174	362772	149692
10 Показатели рентабельности:				

10.1. R активов, %	2,40	2,49	0,97	-1,43
10.2. R собственного капитала	10,40	11,25	4,54	-5,87
10.3. R продаж, %	3,14	3,14	1,48	-1,67
10.4. R производственной деятельности (экономическая), %	0,03	0,04	0,02	-0,02
10.5. R производственного капитала, %	3,30	1,76	0,81	-2,49

Исходя из результатов, можно сделать вывод о положительной динамике рентабельности деятельности предприятия в 2014 по сравнению с 2013 г. и об отрицательной динамике рентабельности деятельности предприятия в 2015 г. по сравнению с 2013-2014 гг.

2.4.3. Анализ финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Для оценки финансового состояния предприятия используют целую систему показателей, характеризующих изменение капитала предприятия по его размещению и источникам образования, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, его деловую, рыночную и инвестиционную активность

2.4.4. Анализ имущественного состояния предприятия

Анализ имущественного состояния предприятия включает оценку состава, динамики и структуры актива бухгалтерского баланса предприятия. Для этого составляется аналитическая таблица (таблица 14).

Таблица 14 – Анализ имущественного состояния предприятия

Показатели	Сумма, тыс. руб.				Темп	Структура, %			
	2013	2014	2015	изм-ие	приро	2013	2014	2015	изм

					ста, %				-ие
1.Имущество всего, всего, в т.ч.:	1328450	1437225	1743429	414979	31	100	100	100	
2.Внеоборотные активы:	529472	836629	758847	229375	43	40	58	44	4
2.1.Нематериальные активы		85	55	55	-	0	0	0	0
2.2.Основные средства	525577	787061	730242	204665	39	40	55	42	2
2.4.Финансовые вложения	550	310	60	-490	-89	0	0	0	0
2.5.Отложенные налоговые активы	3345	49173	28490	25145	752	0	3	2	1
3.Оборотные активы (текущие активы):	798978	600596	984582	185604	23	60	42	56	-4
3.1.Запасы	213080	355268	370275	157195	74	16	25	21	5
3.2.НДС	11126	6344	185	-10941	-98	1	0	0	-1
3.3.Дебиторская задолженность	424781	202368	536727	111946	26	32	14	31	-1
3.4.Финансовые вложения	18250	31750	71282	53032	291	1	2	4	3
3.5.Денежные средства	126120	4564	6071	-120049	-95	9	0	0	-9
3.6. Прочие оборотные активы	5621	302	42	-5579	-99	0	0	0	0

За период с 2013 по 2015 гг. валюта баланса предприятия увеличилась на 31%. Увеличение валюты баланса означает, что на предприятии произошел рост хозяйственного оборота, что оценивается положительно.

Валюта баланса увеличилась в связи с увеличением следующих статей актива:

– основные средства - на 39%;

– отложенные налоговые обязательства - 752%;

– запасы – 74%;

– дебиторская задолженность – 26%;

– финансовые вложения – 291%.

В то же время произошло снижение по следующим статьям баланса:

– финансовые вложения – 89%;

– НДС – 98%;

– денежные средства – 95%;

– прочие оборотные активы – 99%.

Увеличение основных средств оценивается положительно. Отрицательно оценивается увеличение запасов и дебиторской задолженности, т.к. это означает снижение средств в обороте.

В общей сумме активов наибольший удельный вес принадлежит в 2013 и 2015 гг. оборотным активам – 60% и 56% соответственно, в 2014 г. - внеоборотным активам – 58%.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность. Внеоборотные активы представлены большей частью основными средствами.

2.4.5. Анализ капитала, вложенного в имущество предприятия

Оценка состава, динамики и структуры капитала, вложенного в имущество предприятия проводится по данным таблицы 15.

Таблица 15 – Анализ капитала, вложенного в имущество предприятия

Показатели	Сумма, тыс.руб.				Темп прироста, %	Структура, %			
	2013	2014	2015	изм-ие		2013	2014	2015	изм-ие
1.Источники имущества предприятия, всего, в т.ч.:	1328450	1437225	1743429	414979	31	100	100	100	
2. Собственный капитал	306562	305466	372021	65459	21	23	21	21	-2
2.1. Уставный капитал	192510	192510	192510	0	0	14	13	11	-3
2.4. Добавочный капитал (без переоценки)		57478	109778	109778	-	0	4	6	6
2.5. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	114052	55478	69733	-44319	-39	9	4	4	-5
3. Заемный капитал	1021888	1131759	1371408	349520	34	77	79	79	2
3.1. Долгосрочные	378894	928405	599786	220892	58	29	65	34	6

заемные средства									
3.2. Краткосрочные заемные средства (текущие обязательства):	642994	203354	771622	128628	20	48	14	44	-4
3.2.1. Кредиты банков	284450	65355	557842	273392	96	21	5	32	11
3.2.2. Кредиторская задолженность	356226	129323	201620	-154606	-43	27	9	12	-15
3.2.3. Оценочные обязательства	2318	8676	12160	9842	425	0	1	1	1

Увеличение произошло по следующим статься пассива:

– собственный капитал – 21%;

– долгосрочные заемные средства – 58%;

– кредиты банков – 96%;

– оценочные обязательства – 425%.

Снижение произошло по следующим статьям:

– нераспределенная прибыль – 39%;

– кредиторская задолженность – 43%.

Положительно оценивается увеличение собственного капитала, а также снижение кредиторской задолженности. Снижение нераспределенной прибыли, а также увеличение заемных средств оценивается отрицательно.

В общей сумме пассивов наибольший удельный вес занимает заемный капитал: в 2013 и 2015 гг. – краткосрочные заемные средства (48% и 44% соответственно), в 2014 г. – долгосрочные заемные средства (65%).

Превышение заемного капитала над собственным оценивается отрицательно.

2.4.6. Анализ ликвидности предприятия

В таблице 16 приведены показатели ликвидности.

Таблица 16– Показатели ликвидности предприятия

Показатель	Значение			Изм-ие	Рекомендуемое
	2013	2014	2015		

Коэффициент текущей ликвидности	1,24	2,95	1,28	0,03	значение ≥ 2
Коэффициент быстрой (общей) ликвидности	0,20	0,02	0,01	-0,20	0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,20	0,02	0,01	-0,19	0,2-0,3
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	1,19	1,56	2,66	1,47	≥ 1
Отношение займов и кредитов, погашаемых в срок к общей сумме займов и кредитов	0,28	0,06	0,41	0,13	≥ 0,95
Чистые активы	306562	305466	372021	65459	*
Собственные оборотные средства	155984	397242	212960	56976	*
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	0,73	1,12	0,58	-0,16	*

Коэффициент текущей ликвидности показывает возможность погашения кредиторской задолженности при условии своевременных расчётов с дебиторами и благоприятной реализации продукции.

По нормативу коэффициент текущей ликвидности должен быть > 2. В 2013 и 2015 гг. данный коэффициент не соответствует нормативу, в 2014 г. – соответствует.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает насколько предприятия способно рассчитаться по своей кредиторской задолженности в малый срок.

В течение всего анализируемого периода коэффициент быстрой ликвидности не удовлетворяет принятому нормативу. Предприятие может погасить кредиторскую задолженность в 2013 г. всего на 20%, в 2014 г. – на 2%, в 2015 г. – на 1%.

Коэффициент абсолютной ликвидности, показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее время. В 2013 г. он составлял 0,2 при нормативе более 0,2. Следовательно, организация имеет возможность погасить текущие обязательства. В 2014 – 2015 гг. – не имеет такой возможности.

Таким образом, предприятие можно назвать неплатёжеспособным.

2.5. Анализ показателей финансовой устойчивости

Показатели финансовой устойчивости рассчитываются на основе пассива бухгалтерского баланса и характеризуют структуру используемого капитала.

Запас источников собственных средств предприятия – это запас финансовой устойчивости, при условии, что собственные средства превышают заемные.

Характеристика показателей финансовой устойчивости приведена в таблице 17.

Таблица 17 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Значение			Изменение	Рекомендуемое значение
	2013	2014	2015		
Коэффициент автономии (коэффициент независимости, коэффициент концентрации собственного капитала)	0,23	0,21	0,21	-0,02	≥ 0,5
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансирования)	3,33	3,71	3,69	0,35	< 1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,51	1,30	0,57	0,06	0,2-0,5 и более
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,20	0,66	0,22	0,02	0,1-0,3 и более

В 2013 г. предприятие имеет 23% собственных средств в общей их сумме. В 2014 и 2015 гг. данный показатель снизился до 21%. Принятым нормативом считается показатель 50%. То есть в 2013-2015 гг. коэффициент автономии на предприятии не соответствует принятому нормативу, к тому же имеет отрицательную динамику.

Коэффициент финансирования показывает во сколько раз заёмный капитал преобладает над собственным капиталом, на устойчивость организации, когда при возможных чрезвычайных обстоятельствах она сможет погасить перед кредиторами за счёт собственных средств. Как видно из таблицы, данный коэффициент также не удовлетворяет принятому нормативу в 2013-2015 гг. Заемного капитала в 3,5 раза больше собственного.

Таким образом, положение предприятия можно оценивать как финансово не устойчивое.

Для оценки эффективности использования заемного капитала используют три основных показателя доходности:

– общую рентабельность инвестированного капитала;

– ставку доходности заемного капитала, инвестированного кредиторами;

– ставка доходности (рентабельности) собственного капитала.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Он возникает в тех случаях, если рентабельность инвестированного капитала выше ссудного процента.

Эффект финансового рычага состоит из двух компонентов: разности между рентабельностью инвестированного капитала и ставкой процента за кредиты (дифференциала) и плеча финансового рычага.

Положительный эффект финансового рычага возникает, если дифференциал > 0. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемного капитала.

Если дифференциал < 0, создается отрицательный эффект финансового рычага.

Таким образом, привлечение дополнительных заемных средств создает возможность более быстрого развития предприятия. Но при этом возникает и дополнительный риск, связанный с нарушением соотношения собственного и заемного капитала. Задача состоит в том, чтобы пойти на экономически обоснованный риск в рамках дифференциала. Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага

Показатель	2013	2014	2015
Прибыль балансовая, тыс. руб.	31893	34441	15367
Налоги из прибыли, тыс. руб.	-7513	-17902	-6273
Коэффициент налогообложения	-0,24	-0,52	-0,41
Плечо финансового рычага	3,33	3,71	3,69
Рентабельность инвестированного капитала, %	0,02	0,012	0,005
Средняя ставка процента за кредит, %	12	14	15

Дифференциал	-11,98	-13,99	-14,99
Эффект финансового рычага	-39,94	-51,83	-55,28

Порог рентабельности – это сумма выручки, необходимая для покрытия всех постоянных расходов предприятия. Рентабельность при такой выручке будет равна нулю, т.е. не будет ни прибыли, ни убытка.

В таблице 19 приводится расчет порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 19 – Расчет порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015	Изм-ие
Выручка от реализации, тыс. руб.	776182	526309	616315	-159867
Прибыль от реализации, тыс. руб.	32514	79362	82419	49905
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	743668	446947	532262	-211406
Сумма переменных затрат, тыс. руб.	248635	149431	219678	-28958
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	495033	297517	324219	-170814
Сумма маржинального дохода, тыс. руб.	519413	314056	333313	-186100
Доля маржинального дохода в выручке, %	67	60	54	-13
Порог рентабельности, тыс. руб.	739750	498592	599500	-140250
Запас финансовой устойчивости:	4,69	5,27	2,73	-1,97
тыс. руб.	0,05	0,05	0,03	-0,02
%	4,69	5,27	2,73	-1,97

Порог рентабельности предприятия снизился на 140250 тыс. руб. в связи со снижением переменных затрат в 2015 г. Запас финансовой устойчивости снизился с 4,69 до 2,73%.

2.5.1. **Анализ показателей деловой активности (оборачиваемости)**

К показателям оборачиваемости относятся:

– коэффициент оборачиваемости, который характеризует число оборотов, совершенных определенным видом активов (т.е. скорость оборота данного вида

активов) или рублей выручки от реализации, снимаемых с каждого рубля данного вида активов.

– продолжительность одного оборота в днях характеризует время, в течение которого деньги, вложенные в один из видов активов, возвращаются в денежную наличность в результате реализации продукции.

При расчете показателей оборачиваемости применяются средние величины активов, рассчитанные как среднеарифметические.

В таблице 20 приведена характеристика показателей деловой активности (оборачиваемости).

Таблица 20 – Показатели деловой активности предприятия

Показатель	Значение			Изменение (+,-)
	2013	2014	2015	
1. Коэффициент оборачиваемости				
1.1. Активов	0,58	0,38	0,39	-0,20
1.2. Оборотных средств	0,97	0,88	0,63	-0,35
1.3. Запасов	3,49	1,26	1,44	-2,05
1.4. Дебиторской задолженности	1,83	2,60	1,15	-0,68
1.5. Кредиторской задолженности	2,09	4,12	2,64	0,55
1.6. Собственного капитала	1,72	2,02	1,66	-0,06
2. Продолжительность оборота, дни				
2.1. Активов	616	946	929	313
2.2. Оборотных средств	371	411	575	205
2.3. Запасов	103	286	250	147
2.4. Дебиторской задолженности	197	138	314	116
2.5. Кредиторской задолженности	172	87	136	-36
2.6. Собственного капитала	210	178	217	8
3. Продолжительность операционного цикла	300	425	564	264
4. Продолжительность финансового цикла	128	337	428	300
5. Коэффициент устойчивости экономического роста	0,08	0,08	0,05	-0,03

Продолжительность оборота активов предприятия в 2013 г. составляет 616 дней. Это очень большой срок, что отрицательно характеризует деятельность предприятия. К тому же к 2015 году продолжительность оборота увеличилась на 313 дней, то есть динамика отрицательная.

Оборачиваемость оборотных средств также выросла к 2015 г. на 205 дней, так же как и выросла оборачиваемость запасов (на 147 дней).

Оборачиваемость дебиторской задолженности выросла на 116 дней, а вот оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 36 дней, что оценивается положительно.

Выросла оборачиваемость собственного капитала на 8 дней.

В целом по предприятию показатели оборачиваемости имеют тенденцию к снижению, что оценивается отрицательно.

Подводя итог по анализу финансового состояния предприятия можно отметить, что за период с 2013 по 2015 гг. валюта баланса предприятия увеличилась на 31%. Увеличение валюты баланса означает, что на предприятии произошел рост хозяйственного оборота, что оценивается положительно. Увеличение основных средств оценивается положительно. Отрицательно оценивается увеличение запасов и дебиторской задолженности, т.к. это означает снижение средств в обороте.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность. Внеоборотные активы представлены большей частью основными средствами.

В динамике пассива баланса положительно оценивается увеличение собственного капитала, а также снижение кредиторской задолженности. Снижение нераспределенной прибыли, а также увеличение заемных средств оценивается отрицательно.

По анализу ликвидности предприятие можно назвать неплатёжеспособным.

По анализу финансовой устойчивости положение предприятия можно оценивать как финансово не устойчивое. В 2013 г. предприятие имеет 23% собственных средств в общей их сумме. В 2014 и 2015 гг. данный показатель снизился до 21%.

Порог рентабельности предприятия снизился на 140250 тыс. руб. в связи со снижением переменных затрат в 2015 г. Запас финансовой устойчивости снизился с 4,69 до 2,73%.

В целом по предприятию показатели оборачиваемости имеют тенденцию к снижению, что оценивается отрицательно

Выводы по главе 2

Таким образом, анализирую работу, проведённую во второй части дипломной работы можно сделать вывод, что по анализу производства и реализации продукции ООО «Ак Барс Металл» динамика производства продукции отрицательная за период 2013-2015 гг. Среднегодовой темп роста составил 94,97%.Анализ структуры продукции позволил выявить, что если бы сохранилась та структура продукции, которая была запланирована, фактическая выручка была бы 144 тыс. руб. больше. В целом, за период 2013-2015 гг. план по выпуску товарной продукции был перевыполнен на 0,46%.

По анализу эффективности использования основных фондов предприятия можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в общем объеме основных фондов на предприятии занимают промышленно-производственные фонды. Движение основных средств в течение года привело к их уменьшению на 43464 тыс. руб. или 5%, что оценивается отрицательно. Высокий процент (около 50%) активной части основных средств оценивается положительно, т.к. это означает, что около половины фондов непосредственно участвуют в производственном процессе. Предприятие своевременно обновляет основные фонды, что способствует эффективному их использованию, фонды на 96% новые. В целом, можно сделать вывод о высоком техническом уровне развития предприятия ООО «Ак Барс Металл». В то же время можно сделать вывод о снижении эффективности использовании основных средств на предприятии в 2015 г. по сравнению с 2013-2014 гг., т.к. все показатели эффективности использования основных средств имеют тенденцию к уменьшению.

По анализу затрат ООО «Ак Барс Металл» можно сделать вывод, что в 2015 г. произошел рост производственных затрат предприятия по сравнению с 2014 г. Наибольшее влияние на это оказал рост материальных затрат. В 2014 г. предприятие работает с прибылью, размер выручки превышает общие затраты предприятия. ~~В 2015 г. на каждый рубль выручки приходится 88 коп. затрат. При этом следует отметить отрицательную динамику данного показателя, т.к. для~~

~~получения 1 рубля выручки предприятию необходимо затрачивать больше затрат, чем это было в 2014 г.~~

На каждый процент увеличения объемов производства в 2015 г. произошло увеличение численности персонала на 0,6%, оплаты труда на 2,6%, материальных затрат на 2,8%, основных производственных фондов на 8,8%, снижение оборотных средств на 1,5%. Совокупный относительный прирост ресурсов составил 16580 тыс. руб. На каждый процент увеличения объемов производства объем совокупных затрат увеличивается на 1,3%.

По анализу прибыли и рентабельности предприятия можно сделать вывод о положительной динамике рентабельности деятельности предприятия в 2014 по сравнению с 2013 г. и об отрицательной динамике рентабельности деятельности предприятия в 2015 г. по сравнению с 2013-2015 гг.

3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ООО «АК БАРС МЕТАЛЛ»

3.1. Обоснование необходимости горизонтальной диверсификации на ООО «Ак Барс Металл»

Опираясь на результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Ак Барс Металл», проведенного во второй главе выпускной квалификационной работы, принято решение о формировании мероприятий по диверсификации хозяйственной деятельности или расширению номенклатуры.

Целью данного мероприятия является расширение границ деятельности предприятия, завоевание новых рынков, получение конкурентных преимуществ, динамичный рост прибыли в долгосрочной перспективе.

Диверсификация требует значительных финансовых вложений, и, как показывает анализ финансово-экономического состояния, предприятие имеет 9 млн. чистой прибыли, часть которой можно направить на развитие.

Основные направления диверсификации с учетом принципа взаимодействия стратегических зон хозяйствования (далее – СЗХ), представлены в виде типовой структуры:

– несвязанная (неродственная) диверсификация – достижение гибкости извне;

– связанная (родственная) стратегия центрированной и горизонтальной диверсификации – реализация стратегических соответствий и достижение внутренней гибкости;

– комбинированная диверсификация.

Латеральная (несвязанная) диверсификации – новая деятельность, которая предполагает полное отсутствие открытых связей СЗХ с уже имеющимися сферами бизнеса.

Речь идет о расширении деятельности компании за счет производства нового продукта, технологически никак не связанного с текущим производством, который подлежит реализации на совершенно другом рынке.

Выбор СЗХ при этом осуществляется, исходя из следующих признаков:

– капитал вкладывается только в привлекательные отрасли при относительно невысоких затратах на вхождение;

– в приоритете СЗХ с ускоренным финансовым ростом;

– реализация диверсификации происходит через приобретение стратегической зоны, а не с учетом их создания.

Несвязанная диверсификация не требует пересмотра при стабильном росте прибыли компании, поскольку обладает достаточными преимуществами (внешней гибкостью, эффективным использованием финансовых ресурсов). Вместе с тем, она является наиболее сложной для реализации, т. к. зависит от множества различных факторов.

Далее рассматривается связанная вертикальная и горизонтальная диверсификация.

Подобная стратегия соответствует организации новой деятельности компании, которая приводят к достижению уникального эффекта синергизма, являясь основой для формирования конкурентного преимущества. Имеющаяся связь с СЗХ может быть легко выявлена посредством поиска стратегических совпадений среди общих ценностей.

Различают следующие стратегические совпадения (соответствия):

– производственные – единство мощностей, сходство технологий и т. д.;

– маркетинговые – общая база клиентов и поставщиков, география территорий, совместные каналы сбыта, объединенные рекламные усилия и др.;

– менеджментные – единая управленческая система.

Связанная диверсификация может быть реализована по пути:

– стратегии центрированной (вертикальной) диверсификации, которая основана на поиске дополнительных возможностей для нового производства в пределах существующего бизнеса;

При этом СЗХ остается в центре внимания бизнеса и освоенного рынка сбыта, а новая зона хозяйствования всего лишь исходит из потенциала, который заключен в уже освоенном рынке либо в иных приоритетных сторонах компании.

– стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск потенциала в условиях существующего рынка за счет новой продукции и новых технологий, отличных от используемой.

В этом случае, компания ориентирована на производство сопутствующих, но технологически не связанных продуктов с использованием имеющихся возможностей (к примеру, в области поставок).

Далее рассматривается смешанная (комбинированная) диверсификация.

Нередко для диверсификационного роста компании может быть реализован один из вариантов смешанного (комбинированного) типа диверсификации:

– наполненность «портфеля» множеством связанных и несвязанных СЗХ;

– в состав «портфеля» входят несколько несмежных групп связанных СЗХ, т. е. могут присутствовать несвязанные СЗХ, но существует также связанная диверсификация в рамках каждой из отраслей.

Выбор между типами диверсификации зависит от сопоставления роста прибыльности и дополнительных затрат на управление.

Для рассматриваемого предприятия ООО «Ак Барс Металл» был выбран связанный тип диверсификации, поскольку в ходе освоения технологически близкого вида услуг предприятия имеет возможность использовать общую технологическую базу, квалификацию и накопленный опыт работающих, каналы снабжения сырьем, каналы сбыта, опыт управления производством, хорошо знакомую торговую марку, наработанные деловые связи. Это дает мощный потенциал в виде конкурентного преимущества в определенном секторе рынка.

Кроме того финансовая заинтересованность в проведении диверсификации в родственный бизнес обоснована таким значимым элементом, как экономия издержек производства. Использование одного и того же или сходного исходного сырья в процессе производства, а также технологии, ведет к снижению расходов, в частности на исследования, освоение новых видов производств, подготовку и переподготовку кадров и др.

Одним из основных мероприятий по диверсификации производства предприятия ООО «Ак Барс Металл» является внедрение новой продукции –

дорожные ограждения барьерного типа.



Рисунок 5 – Дорожное ограждение барьерного типа

Производство дорожных ограждений – актуальная сфера деятельности. Подобные конструкции выполняют на дорогах одновременно несколько задач:

1. Не дают автомобилям возможности съезда с обочины дороги, моста или эстакады.
2. Ограждают опасные участки дорог, а также места, где ведутся строительные работы или произошло ДТП.
3. Не позволяют пешеходам переходить дорогу в неположенных местах, создавая угрозу и собственной жизни, и водителям, придерживающимся правил.

За рубежом интенсивное использование дорожных удерживающих ограждений началось в 1930-е годы, когда были разработаны и испытаны первые конструкции из железобетона, а также металлические профильные и тросовые (с ненатянутыми тросами). В России же начало интенсивного внедрения дорожных ограждений

относится к 70–80 годам прошлого века. Расчетные скорости автомобилей при наезде на такие ограждения составляли тогда 40–60 км/ч.

С увеличением скоростей и интенсивности движения, а также массы автомобилей повысилось количество ДТП, усилилась тяжесть их последствий, поэтому вопрос о повышении мер безопасности на дорогах (в том числе — пассивной) стал весьма актуальным. Наиболее остры вопросы обеспечения пассивной безопасности на автодорогах для стран с большими территориями, со сложной пересеченной местностью, меняющимся климатом. Это прежде всего Канада, США, Австралия, Скандинавские страны и Российская Федерация. В этой связи в течение последних 20 лет ведется поиск новых решений, способных обеспечить радикальный пересмотр требований к повышению пассивной безопасности и установке ограждений.

Таким образом, дорожные ограждения – это сооружения, обеспечивающие безопасность всех участников движения, в том числе и водителей, и пешеходов. Благодаря их наличию заметно снижается число ДТП и разного рода происшествий.

На территории России применяются два государственных стандарта, регламентирующих выпуск и монтаж подобных конструкций:

1. ГОСТ 26804-86, который описывает характеристику и возможные виды дорожных ограждений.
2. ГОСТ 52289-2004. Здесь собраны правила, которым должны руководствоваться установщики при монтаже выполнении монтажных работ.

В большинстве случаев дорожные ограждения представляют собой конструкции барьерного типа, выполненные из металла. Секция ограждения состоит из трех основных конструктивных элементов:

1. Стойки. Для их изготовления используется стальной профиль или металлический двутавр.
2. Непосредственно секции. Чаще всего, их делают путем изгибания профиля. Готовые секции соединяются при помощи специальных болтов.

3. Светоотражающие элементы. Обязательная часть любого дорожного ограждения. Материал, из которого выполняют их, – листовая сталь. Крепятся эти элементы на готовые секции при монтаже всей конструкции.

В зависимости от выполняемой функции, ограждения делят на:

– мостовые (односторонние, двухсторонние, односторонние, усиленные балкой или трубой);

– дорожные (двухсторонние или односторонние).

Дорожное ограждение барьерного типа имеет волновой профиль. Задача подобного ограждения – смягчить удар автомобиля без полной его остановки и вернуть на дорожное полотно под углом в 30 градусов. Возможность изготовления волновых конструкций позволит значительно погасить энергию автомобиля, снизив повреждения и ущерб здоровью водителя и пассажиров.

На фоне активного роста числа автомобилей в России, строительства и модернизации автотрасс продажа дорожных ограждений становится популярной, их используют как дорожные службы, так и крупные предприятия, желающие на своей территории эффективно организовать дорожное движение и предотвратить ДТП.

Производятся силовые ограждения из высококачественной стали и с покрытием методом горячего цинкования. Благодаря этому они имеют высокую долговечность, прочность и надежность.

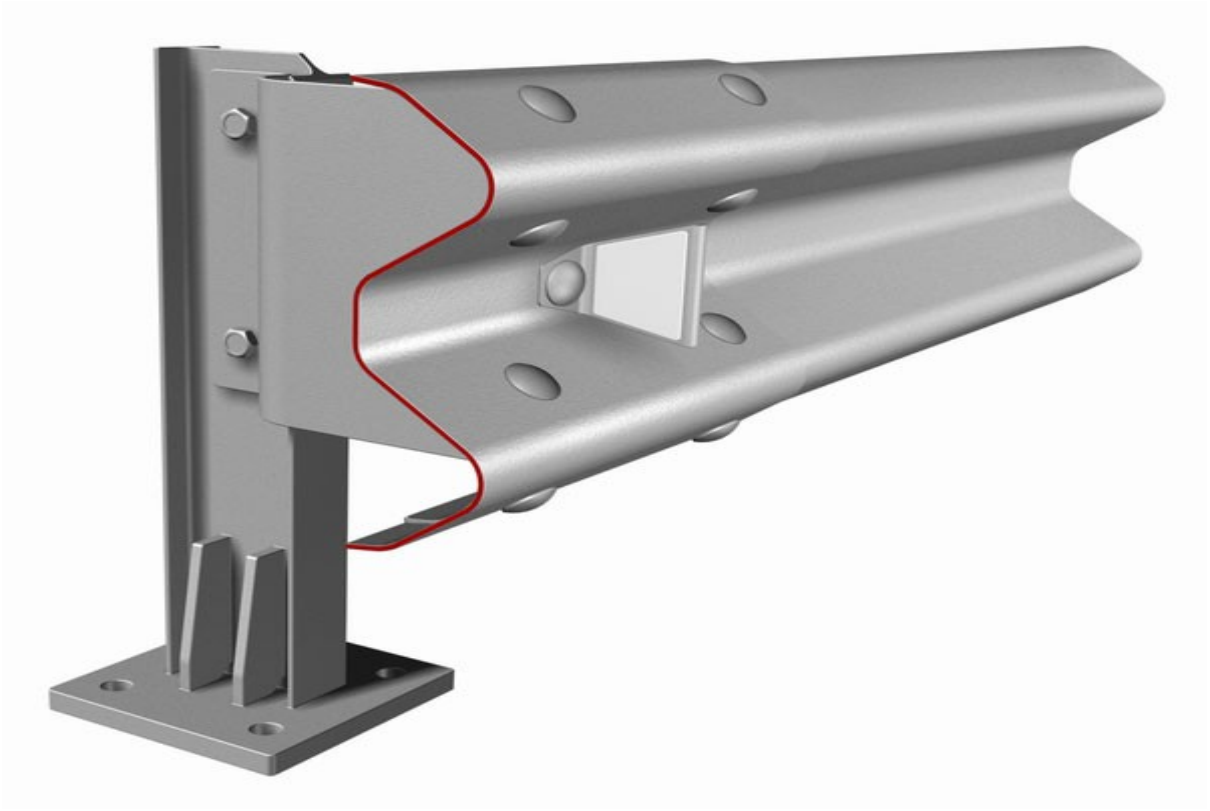

Рисунок 6 – Дорожное ограждение барьерного типа

Еще одно преимущество, которое имеют металлические барьерные ограждения, – простота технического обслуживания. Так, например, после ДТП ограждения барьерного типа можно запросто отремонтировать заменой поврежденного участка, а если учесть, что элементы стандартны, то на работы уйдет немного времени, так как они всегда есть в наличии в необходимом количестве.

Гарантийный срок службы дорожных ограждений составляет 15 лет. Это достигается использованием различных антикоррозийных материалов. Эффективность и надежность работы металлических барьеров определяется не только их качеством, но и правильностью монтажных работ.

Помимо производства дорожных ограждений в данной работе будет предложена новая для предприятия услуга – монтаж дорожных ограждений.

Оказание нового вида услуги позволит увеличить прибыль предприятия. Кроме того, заказчикам будет очень удобно получить продукцию и услуги по ее монтажу на одном предприятии.

Для этого нужно будет принять в штат бригаду монтажников.

Таким образом, расширение номенклатуры позволит предприятию повысить прибыль, увеличить долю собственного капитала, что приведет к увеличению финансовой устойчивости предприятия, повышению его платежеспособности.

3.2. Проект производства металлических дорожных барьерных ограждений

В данной работе предлагается расширение номенклатуры, а именно производство нового вида продукции – барьерных дорожных ограждений.

Состояние дел в отрасти таково, что сегодня Федеральным дорожным агентством (Росавтодор) реализуется Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах», согласно которой необходимо выполнять соответствующий комплекс мер. Среди них, например, оборудование искусственным освещением мест концентрации ДТП, а также установка светодиодных индикаторов на участках федеральных магистралей, проходящих в черте населенных пунктов и т.д., т.е. принимать все меры для соблюдения безопасности на дорогах.

Что касается автомобилистов, то для предотвращения выезда на встречную полосу должны устанавливаться барьерные удерживающие ограждения, способные значительно снизить тяжесть последствий в случае ДТП. Эти барьерные ограждения уже применяются на ряде участков федеральных дорог с четырехполосным движением, в результате чего аварийность там значительно снизилась.

Как сообщает Росавтодор, в этом году на строительство и реконструкцию автомобильных дорог и мостовых сооружений из бюджета Татарстана выделят 1,3 млрд. рублей. Эти деньги пойдут, в том числе на строительство мостового перехода через Каму у села Сорочьи Горы (100 млн. руб.), дороги Коморгузя - Новая Юльба в Атнинском районе (20 млн. руб.), подъезда к деревне Малая Буинка в Буинском районе (30 млн. руб.), подъезда к причалу на острове Свияжск (26,6 млн. руб.), путепровода через железную дорогу на станции Зеленый Дол (170 млн. руб.), «М-7 Волга» - Соколка» - Верхний Секенесь (70 млн. руб.), «Базарные Матаки - Мамыково» - Чебатырово» - Кызыл Юл (38 млн. руб.).

Самый крупный объект по реконструкции - реализация второго этапа дороги «Елабуга-Ижевск» в районе Новоменделеевского химического завода. На это предусмотрено 214 млн. рублей.

Продолжается программа по соединению населенных пунктов с «большой землей». Некоторые села республики в распутицу остаются без связи с внешним миром. К ним в зависимости от количества жителей и того, имеются ли фермерские хозяйства, проложат дороги с щебеночным или асфальтовым покрытием. На строительство выделят 79,4 млн., на реконструкцию - 324,3 млн. рублей.

Самый финансовоемкий объект по реконструкции - дорога Тюково - Татарские Ямалы, участок от села Буляк в Актанышском районе (78 млн. руб.). По строительству в этом же районе – дорога от села Шайчурино до трассы «М-7 Волга», 32,8 млн. рублей. Всего дорогами с твердым покрытием планируют соединить 44 населенных пункта.

На ремонт дорог и мостов в 2016 году предусмотрено 4,56 млрд. рублей. В эту сумму входит не только устройство асфальтобетонного покрытия, но и установка ограждений, дорожных знаков, водопропускных труб. В рамках этой программы из бюджета Татарстана выделят деньги и на Казань. В столице отремонтируют дорогу от улицы Осиновской до улицы Тэцевской. Также отремонтируют дорогу Альметьевск - Азнакаево - Бугульма, Чистополь - Нурлат, включая мост через реку Киреметь, Алексеевское - Билярск, Казань - Камское Устье - Тетюши, Набережные Челны - Заинск - Альметьевск, Мамадыш - Кукмор, Актаныш - Муслюмово, всего более 90 дорог по всей республике. Это не только пути, соединяющие населенные пункты, но и дорожная сеть внутри сел и городов.

Таким образом, исходя из вышесказанного, автором данной выпускной квалификационной работы сделан вывод, что в республике Татарстан в ближайшее время будет производиться строительство и реконструкция дорог. На этих участках необходимо будет установить, в том числе барьерные ограждения.

То есть предприятие ООО «Ак Барс Металл» имеет все шансы получить государственный заказ на изготовление и монтаж металлических барьерных ограждений в республике Татарстан.

Кроме того, в 2016 году Росавтодор планирует провести масштабные дорожные работы на федеральной автодороге М-7 «Волга» во Владимирской области. Будут отремонтированы и капитально отремонтированы более 36 километров трассы и два моста, а на почти 113 километрах будет произведено устройство электроосвещения.

В частности, в городской черте города Лакинска на 4,5-километровом участке федеральной дороги будет усилена дорожная одежда, устроены переходно-скоростные полосы, местные проезды, тротуары, отводные сооружения, линии электроосвещения и барьерное ограждение. Кроме того, предусмотрена замена автобусных остановочных павильонов. Работы планируется завершить в ноябре этого года.

Также на М-7 «Волга» будут капитально отремонтированы два моста. На мосту через реку Клязьму на 219 километре подъезда к городу Владимиру будут заменены пролетные строения, опоры, фундаменты и устроено освещение. На мосту через реку Рпень на 18 километре подъезда к городу Иваново, помимо капитального ремонта береговых и промежуточных опор, балок пролетных строений, запланированы укрепительные работы, устройство водосборных и очистных сооружений, лестничных сходов, тротуаров, нового электроосвещения и перильного ограждения. Также установят двустороннее барьерное ограждение по краям проезжей части и новые дорожные знаки.

В ходе ремонтных работ подведомственным Росавтодору ФКУ Упрдор Москва-Нижний Новгород особое внимание будет уделено мероприятиям по ликвидации очагов аварийности на федеральной дороге М-7«Волга». В целях повышения уровня безопасности дорожного движения на трассе во Владимирской области будет установлено 21,7 километров металлического барьерного ограждения по оси дороги с целью разделения транспортных потоков встречных направлений.

То есть предприятие ООО «Ак Барс Металл» имеет все шансы получить государственный заказ на изготовление и монтаж металлических барьерных ограждений и вне республики.

Рассматривая конкурентную среду рынка дорожных барьерных ограждений, необходимо отметить, что в России существует достаточно большое количество предприятий, производящих данную продукцию.

Можно выделить трех главных конкурентов: Группа компаний «Вадэн» г. Москва, ООО «СибДорКомплект» г. Москва, ООО «Тимакс», г. Владивосток.

Основными конкурентами, ближайшими территориально к республике Татарстан являются: АО «КТЦ «Металлоконструкция», г. Ульяновск, ООО НПО «Легион», г. Самара, ООО «Точинвест Урал», г. Пермь.

Конкурентным преимуществом предприятия ОАО «Ак Барс Металл» будет являться то, ООО «Ак Барс Металл» является самым крупным предприятием по производству строительных металлоконструкций в Республике Татарстан и зарекомендовало себя как надежный поставщик металлических конструкций.

Для оценки конкурентоспособности проекта следует также отметить и то, что производство дорожных барьерных ограждений существует в ближайших городах, таких как Казань, Пермь, Уфа, но не было реализовано в г. Набережные Челны пока еще ни одним предприятием. В этом смысле производство данного нового вида продукции для ООО «Ак Барс Металл» позволяет рассчитывать на успешное занятие этого сегмента рынка при условии грамотной маркетинговой, рекламной, сбытовой, управленческой политики предприятия.

3.3 Оценка экономической эффективности производства металлических дорожных барьерных ограждений на предприятии ООО «Ак Барс Металл»

Обзор прайсов предприятий-конкурентов показал, что среднерыночная цена за 1 км барьерных дорожных ограждений колеблется от 1100 до 2950 тыс. руб. В данной работе планируется в первый год деятельности реализовывать продукцию по цене ниже рыночной для того, чтобы завоевать лояльность потребителей. Предприятие имеет такую возможность, т.к. металлоконструкции для изготовления дорожных ограждений производятся самостоятельно, а это означает экономия средств на материалы, соответственно низкая себестоимость.

Перечень новой продукции, услуг и цены на них представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Перечень предоставляемых услуг, тыс. руб./км.

Наименование услуги	Цена
Барьерные дорожные ограждения	850
Монтаж ограждений	300

Производственные мощности предприятия, как показал анализ использования основные средств ООО «Ак Барс Металл» имеют резерв повышения выпуска продукции. Исходя из этого, нет необходимости покупать дополнительно оборудование для производства металлоконструкций, необходимо будет приобрести только профилегибочный станок. Исходя из планируемой загрузки оборудования, на предприятии будет возможно производить до 1000 км барьерных ограждений в год. В первое время реализации мероприятия, на предприятии будет выпускаться 100 км продукции. Далее объем реализации продукции будет повышаться (для этого есть еще резерв повышения выпуска продукции) в связи с ростом лояльности потребителей.

Профиль будет производиться с покрытием грунт.

Помимо изготовления профиля для ограждающих конструкций, в дальнейшем можно будет изготавливать стойки и другие дополнительные элементы, и поставлять полный комплект дорожных ограждений.

Суммарная выручка от продаж новой продукции, представлена в таблице 22.

Таблица 22 – Планируемый объем выручки от продаж услуг

Наименование продукции/услуги	Ед. измерения	Годы прогнозируемого периода				
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Ограждение	км	100	100	100	100	100
	тыс.руб.	85000	89250	93713	98398	103318
Монтаж	км	70	70	70	70	70
	тыс.руб.	21000	22050	23153	24310	25526
ИТОГО	тыс. руб.	106000	111300	116865	122708	128844

Для внедрения мероприятия необходимо производственное здание площадью 400 м^2. Особых требований к помещению не предъявляется. В помещении должна быть ровная бетонная площадка под установку оборудования, и нельзя допускать попадания атмосферных осадков.

В распоряжении ООО «Ак Барс Металл» есть свободное помещение площадью 430 м^2. Там необходимо провести реконструкцию и оно будет готово к использованию. На реконструкцию потребуется 2500 тыс. руб.

Ниже приведен расчет потребности в основных фондах (таблица 23).

Таблица 23 – Потребность в основных фондах, тыс. руб.

№ п/п	Наименование основных фондов	Количество, шт.	Цена, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
1	Профилегибочный станок	1	4000	4000
2	Машины для монтажа	2	1800	3600
ИТОГО:		3	-	**7600**

Для производства дорожных ограждений существует специальное профилегибочное оборудование. В данной работе запланировано к приобретению автоматическая линия для производства профилей дорожных ограждений и строительных профилей мощностью 30 кВт, которую предлагает ООО «НЗПО» (г. Новолипецк).

В состав линии входит:

– разматыватель штрипс с прижимом,

– правильный стан, стан прокатный узкопрофильный,

– гильотинные ножницы,

– рольганг и система автоматического управления.

На предлагаемом оборудовании можно изготавливать несколько видов профилей. Обслуживающий персонал составляет 2 человека. Стоимость линии – 4 млн. рублей.

Помимо этого также потребуется машины для монтажа барьерных ограждений.

Машины для монтажа барьерных дорожных ограждений используются для облегчения работы монтажников и повышения производительности их труда. Помимо этого, эксплуатация данного оборудования гарантирует правильную, в соответствии со всеми рекомендациями и стандартами, установку барьерных ограждений.

В настоящее время наиболее распространёнными видами машин для монтажа барьерных дорожных ограждений являются бортовые и самоходные сваебойные установки. Это специальное оборудование, которое может быть, как навесным, так и стационарным.

Работа данного оборудования обеспечивается независимой гидравлической дизельной или бензиновой станцией с двигателем. Самоходные установки целиком и полностью работают в автономном режиме и могут применяться как для монтажа, так и для ремонта дорожных ограждений.

Без необходимости осуществления предварительного бурения машины для монтажа барьерных дорожных ограждений способны забивать стойки различных размеров, на которых впоследствии и устанавливаются ограждения. Машины для монтажа барьерных дорожных ограждений могут эксплуатироваться, как в горной, так на равнинной местности.

В таблице 24 содержатся данные о потребности в материальных ресурсах.

Таблица 24 – Потребность в материальных ресурсах

Расход сырья и материалов (в единицах)		
Производство ограждений	Плановый расход на единицу продукции	
Сталь	10,0	тн
Полимеры	18,0	кг
Фурнитура	15,0	кг
Монтаж ограждений	Плановый расход на единицу продукции	
Эмаль	80,0	кг
Обмазки	12,0	кг
Облицовка	16,0	кг

Элементы металлического дорожного ограждения изготавливается из листовой металлической стали толщиной 3 или 4 мм. В дальнейшем элементы грунтуются и

имеют высокие антикоррозионные свойства. Кроме того, производят обработку специальными огнестойкими обмазками и облицовками для предотвращения контакта металла с огнём.

Барьерное ограждение состоит из секций балки прямой и радиусной длинной 4320 мм и 6320 мм (где 320 мм – замковая часть), стойки дорожной или мостовой (швеллера), стойки и элемента начального и конечного участка, консоль-амортизатора, комплекта крепежа, и при необходимости комплектуется усиливающими и световозвращающими элементами.

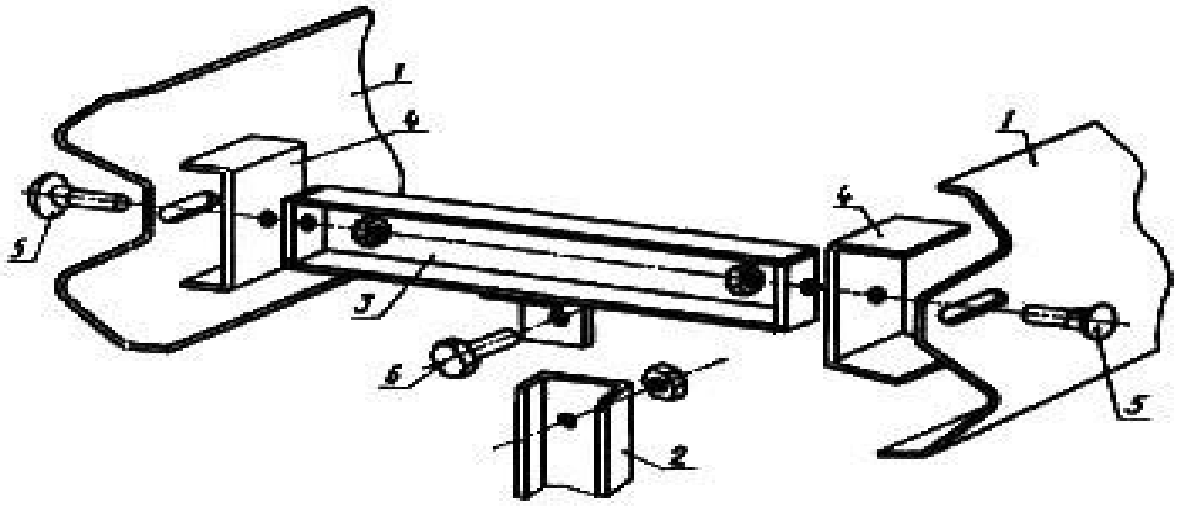

Рисунок 7 – Сборка ограждений

где, 1 – балка; 2 – стойка; 3 – консоль-распорка; 4 – скоба; 5 - болт 6 - болт

Таблица 25 – Цена на материальные ресурсы, тыс. руб./ед.

Наименование	Цена за 1 ед.
Производство ограждений	
Сталь	42,00
Полимеры	6,90
Фурнитура	2,80
Монтаж ограждений	
Эмаль	1,50
Обмазки	3,50
Облицовка	5,80

Материальные затраты проиндексированы с учетом инфляции.

Ниже приведен расчет потребности в трудовых ресурсах и суммы фонда оплаты труда (таблица 26).

Трудоемкость устройства дорожного ограждения составляет 1,35 чел.- час/ м. Рабочее звено из шести исполнителей за смену продолжительностью 8 часов может установить до 355 метров ограждений, в год с учетом 5-ти дневной рабочей недели – около 90 км.

Таблица 26 – Потребность в трудовых ресурсах, тыс. руб.

Категории работников	Количество, чел.	Сумма, тыс. руб.	Затраты на заработную плату, тыс. руб.				
			2017	2018	2019	2020	2021
Дорожный рабочий	10	25	3000	3300	3630	3993	4392
Сварщик	3	20	720	792	871	958	1054
Бурильщик	2	20	480	504	529	556	583
Монтажник	6	20	1440	1512	1588	1667	1750
Оператор ЧПУ	2	23	552	580	609	639	671
Машинист	4	25	1200	1260	1323	1389	1459
ИТОГО:	27	-	7392	7948	8550	9202	9910
Страховые взносы (30,4%)			2247	2416	2599	2797	3013
Итого со страховыми взносами			9639	10364	11149	12000	12922

Заработная плата проиндексирована с учетом инфляции.

Полная себестоимость изготовления продукции и оказания услуг представлена в таблице 27.

Таблица 27 – Себестоимость продукции и оказания услуг, тыс. руб.

Статьи затрат	Период							
	2017				2018	2019	2020	2021
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.				
Материальные затраты	19679	19679	19679	19679	82651	86783	91122	95679
Затраты на заработную плату	1848	1848	1848	1848	7948	8550	9202	9910
Страховые взносы	562	562	562	562	2416	2599	2797	3013
Амортизационные отчисления на полное восстановление	190	190	190	190	760	760	760	760
Прочие	2228	2228	2228	2228	9377	9869	10388	10936

Полная себестоимость	24506	24506	24506	24506	103152	108561	114270	120297

Инвестиционные затраты, необходимые для внедрения проекта, представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Инвестиционные затраты, тыс. руб.

Номер расчетного периода	0	2017				Всего
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Реконструкция	2500					2500
Основные средства	7600					7600
Реклама	150					150
Итого:	10250	0	0,00	0,00	0,00	10250

Источниками финансирования будут являться собственные средства в размере 5 млн. руб. и заемные в размере 5 250 000. Для осуществления данного мероприятия планируется взять кредит в «Сбербанке» на сумму 5250 тыс. руб. под 22% годовых на 2 года. Выплата будут производиться равными частями ежемесячно.

Таблица 29 – Расчет условия кредита, тыс. руб.

Показатель	2017				2018	Всего
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		
Оплата кредита	656	656	656	656	2625	5250
Проценты за кредит	144	144	144	144	578	1155
Итого:	801	801	801	801	3203	6405

Прогнозный отчет о доходах и расходах представлен в таблице 30.

Таблица 30 – Прогнозный отчет о доходах и расходах, тыс. руб.

Номер расчетного периода	Всего	2017				2018	2019	2020	2021
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.				
Объем реализации (выручка)	585717	26500	26500	26500	26500	111300	116865	122708	128844
Полная себестоимость продукции	544306	24506	24506	24506	24506	103152	108561	114270	120297
В том числе амортизация	3800	190	190	190	190	760	760	760	760
Прибыль до вычета	41411	1994	1994	1994	1994	8148	8304	8438	8547

налогов									
Налог на прибыль (20%)	8282	399	399	399	399	1630	1661	1688	1709
Прибыль после вычета налогов	33129	1595	1595	1595	1595	6519	6643	6750	6837
Чистая прибыль	31974	1451	1451	1451	1451	5941	6643	6750	6837
Доходы от реализации	35774	1641	1641	1641	1641	6701	7403	7510	7597

Движение денежных потоков представлено в таблице 31.

Таблица 31 – Движение денежных потоков

Номер расчетного периода	Всего	2016 г.	2017 г				2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.				
Доходы от реализации	35774	-	1641	1641	1641	1641	6701	7403	7510	7597
Коэффициент дисконтирования *Kdt*	-	1	0,95	0,89	0,85	0,80	0,64	0,51	0,41	0,33
Дисконтированная величина дохода от реализации проекта в ценах года принятия решения	19364		1551	1467	1388	1312	4289	3790	3076	2489
Дисконтированная величина инвестиций в ценах года принятия решения	0	10250	0	0	0	0	0	0	0	0
Кумулятивная величина дохода	35774		1641	3281	4922	6562	13263	20666	28177	35774
Кумулятивная величина инвестиций	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250
Кумулятивная дисконтированная величина дохода	19364		1551	3019	4407	5719	10008	13798	16874	19364
Кумулятивная дисконтированная величина инвестиций	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250	10250
Сальдо чистого накопленного потока СЧНП (дохода) с нарастающим итогом	25524	-10250	-8609	-6969	-5328	-3688	3013	10416	17927	25524
Сальдо	9114	-10250	-8699	-7231	-5843	-4531	-242	3548	6624	9114

дисконтированного накопленного потока СДНП (дохода) с нарастающим итогом										

Оценка экономической эффективности мероприятий осуществляется по следующим показателям:

1) чистый доход;

2) чистый дисконтированный доход;

3) срок окупаемости;

4) срок окупаемости с учетом дисконтирования;

5) внутренняя норма доходности.

Чистым доходом называется накопленный текущий эффект (доход, сальдо накопленного потока) за расчетный период. ЧД определяется по формуле:

$$ЧД = \sum_{t=1}^{T} P_t - \sum_{t=i}^{T} j_t$$

(3.1)

где, Т – продолжительность расчетного периода; (год, квартал);

t – шаг расчета (номер расчетного шага, плановый период), год, квартал, месяц;

Pt – текущий доход от проекта в t-м году, квартале, месяце;

Jt – инвестиции в t –ом году, квартале, месяце.

В состав дохода Pt входит чистая прибыль, амортизация, изменение оборотных средств и уплаченные проценты за банковские кредиты (в пределах нормы).

ЧД =35774-10250 = 25524 тыс. руб.

Срок окупаемости инвестиций определяется следующим образом:

$$CO = CO_1 + \frac{|ЧД_1|}{|ЧД_1| + ЧД_2} * (CO_2 - CO_1), \qquad (3.2)$$

где, $ЧД_1 < 0$ – чистый поток денежных средств (разность чистого дохода и чистых инвестиций) года, предшествующего переходу ЧД через «нуль»;

$ЧД_2 > 0$ – чистый поток денежных средств (разность чистого дохода и чистых инвестиций) года, последующего переходу ЧД через «нуль»;

$СО_1$ – год, предшествующий переходу ЧД через «нуль»;

$СО_2$ – год, последующий переходу ЧД через «нуль».

$$CO = 1 + \frac{|-3688|}{|-3688| + 3013} * (2 - 1) = 1{,}89 \text{ года}$$

Срок окупаемости инвестиций позволяет узнать, пренебрегая влиянием дисконтирования, сколько потребуется времени для того, чтобы инвестиции принесли столько денежных средств, сколько на них пришлось потратить.

Таким образом, проект окупится за 1,89 года.

Далее определяются показатели проекта с учетом дисконтирования.

Для этого используется коэффициент дисконтирования (KD_t), который определяется по формуле:

$$KD_t = \frac{1}{(1 + r + i + p)^i} = \frac{1}{(1 + d)^i}, \quad (3.3)$$

где, r – ставка дисконтирования;

i – годовой темп инфляции;

p – доля премии за риск;

d – принятая норма дисконта или принятая норма эффективности капитала (откорректированная на инфляцию и риск ставка дисконтирования), далее в тексте норма дисконта или норма эффективности капитала.

Ставка дисконтирования составит 25%, которая включает в себя ставку кредитования банка – 22% и премию за риск в размере 3%.

Расчет коэффициента дисконтирования по годам представлен ниже:

$$KD_0 = \frac{1}{(1 + 0{,}25)^0} = 1;$$

$$KD_1 = \frac{1}{(1 + 0{,}25)^1} = 0{,}80;$$

$$KD_2 = \frac{1}{(1 + 0{,}25)^2} = 0{,}64;$$

$$KD_3 = \frac{1}{(1 + 0{,}25)^3} = 0{,}51;$$

$$KD_4 = \frac{1}{(1+0{,}25)^4} = 0{,}41;$$

$$KD_5 = \frac{1}{(1+0{,}25)^5} = 0{,}33.$$

Дисконтированный доход и дисконтированные инвестиции находится путем умножения на коэффициент дисконтирования.

Чистый дисконтированный доход – это сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенных к году начала инвестирования.

ЧДД определяется по формуле:

$$\text{ЧДД} = \text{ДД} - \text{ДИ} \qquad (3.4)$$

где ДД – дисконтированный денежный поток

ДИ – дисконтированный поток инвестиций

ЧДД= 19364 – 10250 = 9144 тыс. руб.

Если ЧДД **>** 0, то вложения инвестиций являются эффективными. Чем выше при этом величина ЧДД, тем эффективнее в этом случае планируемый проект. Если ЧДД < 0, то инвестиции являются неэффективными; при ЧДД = 0 – от инвестиций нет ни прибыли, ни убытков.

Таким образом, ЧДД проекта равно 9144 тыс. руб. Поскольку полученное значение ЧДД > 0, инвестиционный проект следует считать эффективным.

Далее находится индекс доходности (ИД). Он представляет собой отношение дисконтированного денежного дохода к дисконтированной сумме инвестиций.

$$ИД = \frac{ДД}{ДИ} = \frac{19364}{10250} = 1{,}55$$

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (ТО) находят по формуле:

$$TO = TO_1 + \frac{|ЧДД_1|}{|ЧДД_1| + ЧДД_2} * (TO_2 - TO_1), \qquad (3.5)$$

где $ЧДД_1 < 0$ – чистый поток денежных средств (разность чистого дохода и чистых инвестиций) года, предшествующего переходу ЧДД через «нуль»;

$ЧДД_2$– чистый поток денежных средств (разность чистого дохода и чистых инвестиций) года, последующего переходу ЧДД через «нуль»;

$ТО_1$ – год, предшествующий переходу ЧДД через «нуль»;

$ТО_2$– год, последующий переходу ЧДД через «нуль».

$$TO = 2 + \frac{|-242|}{|-242| + 3548} * (3 - 2) = 2{,}06 \text{ года}$$

Окупаемость по дисконтированному денежному потоку или текущая окупаемость учитывает временную стоимость денег. Текущая окупаемость больше, чем окупаемость, рассчитанная по ЧД. При определении текущей окупаемости суммируются ЧДД, пока их сумма не будет равняться сумме ДИ.

Внутренняя норма доходности (ВНД) инвестиций является нормой дисконта, при которой эффект от инвестиций равен нулю, т.е. ЧДД равна к нулю.

ВНД показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Рассчитанная величина ВНД сравнивается с процентной нормой дисконта «d». Инвестиции будут оправданы только в том случае, если ВНД будет равна или превышать процентную норму дисконта.

Определяется ВНД путем подбора нормы дисконта, приравнивающей ЧДД к нулю.

$$ВНД = \frac{d_1 + ЧДД_1}{(ЧДД_1 + |ЧДД_2|)} * (d_2 - d_1) \qquad (3.6)$$

При норме дисконта (d_1) 30% чистый поток денежных средств ($ЧДД_1$) имеет значение 7345 тыс. руб. А при d_2= 72% чистый поток денежных средств ($ЧДД_2$) составил 228 тыс. руб. убытка.

Тогда:

$$ВНД = 0{,}3 + \frac{7345}{(7345 + |-228|)} * (0{,}7 - 0{,}3) = 0{,}69.$$

Таким образом, результаты расчета экономической эффективности мероприятия следующие:

Простой срок окупаемости инвестиций: 1,89 года.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций: 2,06года.

Чистый дисконтированный доход: 9144 тыс. руб.

Индекс доходности: 1,55. Значение индекса доходности превышает единицу, что служит признаком эффективности предлагаемого мероприятия.

Внутренняя норма доходности: 0,69. Внутренняя норма доходности превышает норму дисконта, это означает, что инвестиции, вложенные в предлагаемое мероприятие, будут оправданы.

В результате проведения данного мероприятия предприятие получит через 5 лет прирост чистой прибыли на 9144 тыс. руб.

Выводы по главе 3

В данной главе дипломной работы разработан проект по освоению производства дорожных ограждений барьерного типа.

Производство дорожных ограждений – актуальная сфера деятельности. Подобные конструкции выполняют на дорогах одновременно несколько задач:

1. Не дают автомобилям возможности съезда с обочины дороги, моста или эстакады.
2. Ограждают опасные участки дорог, а также места, где ведутся строительные работы или произошло ДТП.
3. Не позволяют пешеходам переходить дорогу в неположенных местах, создавая угрозу и собственной жизни, и водителям, придерживающимся правил.

За рубежом интенсивное использование дорожных удерживающих ограждений началось в 1930-е годы, когда были разработаны и испытаны первые конструкции из железобетона, а также металлические профильные и тросовые (с ненатянутыми тросами). В России же начало интенсивного внедрения дорожных ограждений относится к 70–80 годам прошлого века. Расчетные скорости автомобилей при наезде на такие ограждения составляли тогда 40–60 км/ч.

С увеличением скоростей и интенсивности движения, а также массы автомобилей повысилось количество ДТП, усилилась тяжесть их последствий, поэтому вопрос о повышении мер безопасности на дорогах (в том числе — пассивной) стал весьма актуальным. Наиболее остры вопросы обеспечения пассивной безопасности на автодорогах для стран с большими территориями, со сложной пересеченной местностью, меняющимся климатом. Это прежде всего Канада, США, Австралия, Скандинавские страны и Российская Федерация. В этой связи в течение последних 20 лет ведется поиск новых решений, способных обеспечить радикальный пересмотр требований к повышению пассивной безопасности и установке ограждений.

Таким образом, дорожные ограждения – это сооружения, обеспечивающие безопасность всех участников движения, в том числе и водителей, и пешеходов. Благодаря их наличию заметно снижается число ДТП и разного рода происшествий.

После проведения расчетов экономической эффективности мероприятий был сделан вывод что инвестиции, вложенные в предлагаемое мероприятие, будут оправданы. Результаты расчета экономической эффективности мероприятия следующие:

– дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP): 0,89 года.

– чистый дисконтированный доход (NPV): 10835 тыс. руб.

– индекс доходности (P_i): 2,3. Значение индекса доходности превышает единицу, что служит признаком эффективности предлагаемого мероприятия.

– внутренняя норма доходности (IRR): 2,3.

Внутренняя норма доходности превышает норму дисконта, это означает, что инвестиции, вложенные в предлагаемое мероприятие, будут оправданы.

На основании полученных расчетов можно сделать вывод, что рассмотренный проект ведет к диверсификации деятельности организации, и позволяют ему повысить объем своих продаж, уровень прибыли и снизить риски. Кроме того, вывод нового продукта на рынок поможет компании привлечь новых покупателей, переманив их у конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Диверсификация – это обратный процесс специализации, который базируется на эффекте комбинирования и предполагает включение в состав деятельности хозяйствующего субъекта новых сфер. После проведения мер по диверсификации организация расширяет свою сферу деятельности, переходит в большинстве случаев в категорию крупной и высоко интегрированной. В результате снижаются издержки производства, и появляется синергетический эффект.

В России наблюдаются два пути диверсификации:

– последовательное проведение диверсификации на базе основного вида деятельности организации, т.е. той отраслевой специализации, которая была основной до проведения диверсификации с использованием, в большинстве своем, уже освоенной технологии и имеющихся в распоряжении основных средств (так называемая связанная диверсификация);

– отход от основной области деятельности и переход на производство новых товаров и услуг и освоение новых рынков сбыта. Это направление включает два вида диверсификации: несвязанную (конгломератную) и горизонтальную.

В строительной сфере диверсификация также широко используется, хотя имеется некоторая специфика. Для дальнейшего развития диверсификации в строительстве необходимо иметь инструментарий для определения эффективности диверсификационных процессов в отрасли.

По анализу производства и реализации продукции ООО «Ак Барс Металл» можно сделать вывод, что динамика производства продукции отрицательная за период 2012-2014 гг. Среднегодовой темп роста составил 94,97%.Анализ структуры продукции позволил выявить, что если бы сохранилась та структура продукции, которая была запланирована, фактическая выручка была бы 144 тыс. руб. больше. В целом, за период 2012-2014 гг. план по выпуску товарной продукции был перевыполнен на 0,46%.

По анализу эффективности использования основных фондов предприятия можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в общем объеме основных

фондов на предприятии занимают промышленно-производственные фонды. Движение основных средств в течение года привело к их уменьшению на 43464 тыс. руб. или 5%, что оценивается отрицательно. Высокий процент (около 50%) активной части основных средств оценивается положительно, т.к. это означает, что около половины фондов непосредственно участвуют в производственном процессе. Предприятие своевременно обновляет основные фонды, что способствует эффективному их использованию, фонды на 96% новые. В целом, можно сделать вывод о высоком техническом уровне развития предприятия ООО «Ак Барс Металл». В то же время можно сделать вывод о снижении эффективности использовании основных средств на предприятии в 2015 г. по сравнению с 2013-2014 гг., т.к. все показатели эффективности использования основных средств имеют тенденцию к уменьшению.

На каждый процент увеличения объемов производства в 2015 г. произошло увеличение численности персонала на 0,6%, оплаты труда на 2,6%, материальных затрат на 2,8%, основных производственных фондов на 8,8%, снижение оборотных средств на 1,5%. Совокупный относительный прирост ресурсов составил 16580 тысяч рублей. На каждый процент увеличения объемов производства объем совокупных затрат увеличивается на 1,3%.

По анализу прибыли и рентабельности предприятия можно сделать вывод о положительной динамике рентабельности деятельности предприятия в 2014 по сравнению с 2013 г. и об отрицательной динамике рентабельности деятельности предприятия в 2015 г. по сравнению с 2013-2014 гг.

Подводя итог по анализу финансового состояния предприятия можно отметить, что за период с 2013 по 2015 гг. валюта баланса предприятия увеличилась на 31%. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность. Внеоборотные активы представлены большей частью основными средствами. По анализу ликвидности предприятие можно назвать неплатёжеспособным. По анализу финансовой устойчивости положение предприятия можно оценивать как финансово не устойчивое. В 2013 г. предприятие имеет 23% собственных средств в общей их сумме. В 2014 и 2015 гг. данный

показатель снизился до 21%. Показатели оборачиваемости имеют тенденцию к снижению, что оценивается отрицательно.

На протяжении всего отчетного периода вероятность банкротства предприятия очень высокая. Это означает, что предприятию необходимо принимать меры по снижению риска банкротства.

Одним из основных мероприятий, предложенных в третьей главе по диверсификации производства предприятия ООО «Ак Барс Металл» стало внедрение новой продукции – дорожные ограждения барьерного типа.

Подобные конструкции выполняют на дорогах одновременно несколько задач:

- не дают автомобилям возможности съезда с обочины дороги, моста или эстакады.

- ограждают опасные участки дорог, а также места, где ведутся строительные работы или произошло ДТП.

- не позволяют пешеходам переходить дорогу в неположенных местах, создавая угрозу и собственной жизни, и водителям, придерживающимся правил.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.»
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Б-ка словарей "ИНФРА-М").