ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....2
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....6
1.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности и его особенности.....6
1.2 Методы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....20
1.3 Финансовая отчетность как информационно-правовая база анализа финансово-хозяйственной деятельности.....26
ГЛАВА 2 ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АРМАЛИТ-1».....35
2.1 Краткая характеристика ОАО «Армалит-1».....35
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....41
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АРМАЛИТ-1».....54
3.1 Разработка программы развития предприятия.....54
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта.....60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....68
ПРИЛОЖЕНИЯ.....72

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы состоит в том, что рыночные отношения диктуют предприятиям необходимость повышать эффективность производства, конкурентоспособность своей продукции и услуг, внедряя достижения научно-технического прогресса, новые эффективные формы хозяйствования и управления производственным процессом, активизируя свою деятельность и многое другое. Финансовый анализ предприятия играет во всем этом важную роль. Данный анализ помогает вырабатывать стратегию и тактику в развитии предприятия, обосновать планы и решения в управленческой сфере и осуществлять контроль за их выполнением, обнаруживать возможные резервы, которые способны повысить эффективность производства, давать оценку результатам деятельности организации, его структурных подразделений и персонала.

На сегодняшний день в основе выбора всех стратегических направлений производственной и хозяйственной деятельности предприятий, с целью создания современных и конкурентоспособных систем производства с высоким уровнем организации труда, лежит рыночная экономика. Необходимо более эффективно управлять деловой и инвестиционной активностью предприятия для ее повышения, этот процесс, в свою очередь, должен осуществляться на основе комплексного анализа всей финансово-хозяйственной деятельности в условиях сложной и динамично изменяющейся экономической обстановки.

Каждый хозяйствующий субъект в современные экономические условия находится в фокусе внимания большого количества участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности. Подобные наблюдатели пытаются оценить финансовое положение предприятия, используя доступную им отчетно-учетную информацию. Финансовый анализ является самым эффективным инструментом, который помогает объективно оценить финансовые отношения объекта, как

внутренние, так и внешние, что включает в себя характеристику его платежеспособности, оценку эффективности деятельности, перспективы его развития. Полученные таким способом результаты помогают принять обоснованное решение.

Финансовый анализ - это основной инструмент экспертной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, он представляет собой процесс, в основе которого лежит изучение данных о финансовом положении предприятия и результатах его функционирования в прошлом, что делает возможным прогнозирование и оценку будущих достижений и условий. Финансовый анализ призван снизить уровень неопределенности, которая неизменно присутствует во время принятия любого экономического решения.

Практическая значимость настоящего исследования состоит в разработке практических рекомендаций по улучшению финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества «Армалит-1» что может быть использовано как на самом предприятии, так и на аналогичных предприятиях.

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работы выступает финансовое состояние объекта исследования.

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работы выступает финансовое состояние объекта исследования.

В качестве предмета в выпускной квалификационной работе выступает ОАО «АРМАЛИТ-1».

Цель дипломной работы - проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разработка на основе полученных результатов мероприятий по ее оптимизации и улучшению.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

Рассмотреть сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности и его особенностей;

Изучить методы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

Исследовать сущность финансовой отчетности как информационно-правовой базы анализа финансово-хозяйственной деятельности;

Рассмотреть краткую характеристику ОАО «Армалит-1»;

проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия;

Разработать программу развития предприятия;

Оценить эффективность инвестиционного проекта.

На данный момент исследованиям комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации уделялось не так много внимания, однако, данная проблема представляет большой научный и практический интерес.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия не раз становился объектом исследования многих современных ученых-экономистов, существует ряд учебных пособий и книг по данной тематике.

К примеру, в учебнике Л.Н. Чечевицыной под названием Анализ финансово-хозяйственной деятельности, анализ состоит в выявлении причин-факторов и нахождение их количественного и качественного воздействия на итоги деятельности предприятия.

В своей работе Финансовое состояние предприятия Крейнина М.Н. рассуждает на тему методов оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий, наряду с рассмотрением основных методов планирования структуры баланса и показателей платежеспособности организации с учетом в изменениях объемов реализации, прибыли на плановый период и себестоимости.

В работе С. Гуриева Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики описывается важность новейших достижений экономической теории, явившихся результатом исследований ситуаций, обусловленных несовершенством рынков, коррумпированностью и

неэффективностью государства, где изложены актуальные достижения мировой экономической науки.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обосновывается актуальность настоящего исследования, определяется цель работы и ставиться задачи для достижения поставленной цели.

Первая глава посвящена рассмотрению теоретических аспектов проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В ней рассмотрен анализ финансово-хозяйственной деятельности и его особенности. Изучены методы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности и значение финансовой отчетности как информационно-правовой базы анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Вторая глава посвящена оценке производственно-хозяйственной деятельности ОАО «АРМАЛИТ-1». В ней рассмотрена характеристика ОАО «Армалит-1» и проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В третьей главе, на основании проведенного исследования разрабатываться рекомендации по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности ОАО «АРМАЛИТ-1». В ней разрабатывается программа развития предприятия и оценивается эффективность предложенных мероприятий.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности и его особенности

Анализ в широком смысле — это разделение целого на составные его части изучение их во всем многообразии связей и зависимости. В экономической деятельности анализ представляет собой структурированный процесс исследования экономических явлений и оценки их чувствительности к изменению факторов внешней среды, внутренней среды и управленческим воздействиям.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, необходимо установить цели и задач анализа, объекта или объектов анализа; системы показателей; последовательности и периодичности проведения анализа, способов исследования анализируемых объектов, источников информации, указаний по организации исследования. Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются причинно-следственные связи явлений и процессов, возникающих в производственной и финансово-экономической сфере предприятия.

При проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности аналитик должен быть готов ответить на вопрос:

Какова структура имущества предприятия и куда вложены финансовые ресурсы?

Откуда получены финансовые ресурсы и какова их структура?

Насколько эффективно работает предприятие?

Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности являются экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия или отдельные стороны его финансово-хозяйственной деятельности.

Основная цель проведения анализа заключается в выявлении сильных и слабых сторон его деятельности, повышении эффективности работы хозяйствующего субъекта и поиске резервов для улучшения работы предприятия.

На сегодняшний день роль финансового анализа на предприятии очень велика, так как эти показатели необходимо знать не только руководителем фирмы, но и инвесторы, желающие вложить в данное предприятие свои инвестиции тоже заинтересованы знать финансовое положение фирмы, так же если предприятие пожелает взять кредит в одном из банков, то банки тоже будут заинтересованы в изучении бухгалтерской. Финансовой отчетности, чтобы знать в каком состоянии находится данная фирма, стоит ли ей давать кредит и в состоянии ли потом данная фирма расплатиться с банком за кредит, банку необходимо будет знать на грене банкротства находится фирма, или она процветает. Руководителем фирмы обязательно нужно периодически производить финансовый анализ фирмы чтобы быть в курсе как фирма развивается, какие возможности у фирмы может ли она расплатиться с долгами, какая кредиторская, какая дебиторская задолженность. Не находится ли фирма в убытках, если находится то какие большие ли убытки или нет. Какие пути по выходу фирмы из негативного состояния?

Ответы на эти вопросы руководители могут наитии только лишь увидев финансовый анализ фирмы. Так же финансовый анализ необходим для дальнейшего прогнозирования и планирования деятельности предприятия. Руководители фирмы видя финансовый анализ могут спрогнозировать объемы производства или продаж в дальнейший период, а также могут грамотно скорректировать дальнейшую деятельность предприятия. Возможно убрать какие-то убыточные позиции производства или продаж, расширить бале перспективные позиции производства или продаж, а также расширить свой ассортимент производства или продаж. Возможно даже взяться за новый выпуск продукции, если финансовое

положение предприятия конечно же позволит. Все это возможно только лишь зная финансовое положение предприятия при помощи финансового анализа. Поэтому финансовый анализ очень необходим любой фирме.

Существует множество методик по финансовому анализу фирмы, так же существует множество литературы поданному направлению, множество различных профессоров и авторов трудов по финансовому анализу организации предлагают различные методики анализа.

Анализ деятельности предприятия помогает выявить резервы предприятия и использовать их эффективно.

Под резервами предприятия понимают не использованные средства, или возможности предприятия. [1, с 87]

Под резервами предприятия так же понимают не использованные возможности снижения затрат. Не использованные резервы могут быть, как в материальной, трудовой, так и в финансовой сфере.

При устранении различных потери и более рациональном использовании возможностей предприятия, будь то трудовые или материальные и финансовые ресурсы, входит в использование резервы предприятия. [6, с 54]

То есть при экономном и рациональном использовании средств предприятия происходит использование резервов предприятия.

Использование резервов очень важно, для любого предприятия, так как при помощи использования резервов происходит экономия на издержках предприятия.

Более рациональное использование ресурсов позволяет предприятию экономить на дополнительных единицах. [2, с 151]

То есть резервы предприятия — это более грамотное использование всех ресурсов, которое приводит к высвобождению дополнительных средств, за счет экономии. Высвободившиеся ресурсы можно дополнительно включать в оборот, и тем самым, расширять оборот средств. Что позволит дополнительно принести прибыль данному предприятию.

То есть каждая сэкономленная, дополнительно высвобожденная единица принесет предприятию дополнительную прибыль.

Поэтому резервы предприятия, это очень актуальная и нужная тема.

В данном направлении должны обязательно работать предприятия. Так как использование резервов предприятия, и экономия на дополнительных единицах позволит рациональнее использовать средства предприятия.

Еще резервы производства рассматривают, как научно технический прогресс. То можно рассматривать различные технологии, которые повысят производительность, и сократят затраты.

Существуют два способа использования резервов. Это интенсивный и экстенсивный путь развития. [3, с 76]

Под интенсивным путем развития и использование резервов понимается, при сокращении затрат получать больший эффект. Интенсивный путь использования резервов заключается в том, что при использовании того же количества оборудования получается больший эффект, и сокращаются затраты.

Под экстенсивным путем использования резервов понимается, использование дополнительных единиц. То есть в этом способе резервов понимается установка дополнительного оборудования, или использование, или покупка дополнительных единиц производства. При данной разновидности развития происходит получение увеличение экономического эффекта, за счет увеличения затрат. Данный путь развития эффективен, но интенсивный путь развития более эффективен, и позволяет получить больший экономический эффект.

Под интенсивным путем использования резервов понимается использование научно-технических технологий. Использование более модернизированного и нового оборудования, позволяющего сократить затраты, ускорить цикл производственного процесса. [5, с 153]

Из этого следует сделать вывод, что интенсивные резервы самые эффективные.

Любому руководителю необходимо использовать на предприятии интенсивные резервы, так как они эффективнее экстенсивных резервов во много раз.

Поиск на предприятии резервов стоит первым пестом в целях и задачах любой фирмы. [1, с 77]

Поиск резервов — это очень сложный процесс. Для выявления резервов необходимо подключить практически все работников данного предприятия. Массовость поиска резерва очень эффективна на любом предприятии. Для поиска резерва подключаются абсолютно весь персонал данного предприятия, при этом каждый работник ищет свои резервы, находясь на своем служебном или рабочем месте.

Для выявления резерва, необходимо определить в каком, месте происходит перерасход сырья и рассмотреть все возможности, связанные с сокращением расхода, то есть экономией. А также для выявления резерва необходимо определить от чего больше всего зависит себестоимость данной продукции, от какого элемента затрат тщательно рассмотреть этот элемент и рассмотреть где можно применить более экономный режим, для того чтобы сократить себестоимость данной продукции.

Поиск резерва должен происходить на каждой стадии производства продукта, и на каждом этапе его жизненного цикла. [3, с 54]

При использовании резервов на любой стадии производства, должна повлечь за собой использование резервов абсолютно на всех стадиях производства. То есть экономия на сырье должна повлечь за собой, высвобождение трудовых ресурсов и финансовых. Только тогда будет эффект от полученных мероприятий.

Так же выявления резервов предприятия необходимо определить стратегию. То есть выявить, для каких целей необходимо выявить резервы предприятия.

Так как при минимальной загрузке предприятия и недостаточной загрузки предприятия нет смысла расширять резервы предприятия.

Основной работой любого управленца является ориентация управленческих решений.

Важным этапом является выбор управленческих решений. И не просто выбрать решение, а выбранное решение должно быть наиболее оптимальным, и выгодным.

Управленческие решения принимаются для решения какой-либо проблемы, или управленческие решения принимаются при выборе стратегии, по которой будет двигаться предприятия. [2, с 56]

Основой управленческого решения является множество анализов внутри фирмы, и прогнозирование.

Управление проблемами на предприятии это основная работа руководителя. Важно профессионально подходить к этому вопросу стараться быстро и с минимальными затратами решать проблемы предприятия. И так же не только решать проблемы, и стараться ликвидировать их последствия, но и стараться заранее предвидеть проблему и принимать такие меры по недопущению проблемы. [7, с 68]

Справиться с такими задачами может только грамотный и профессиональный управленец.

И так рассмотрим теперь по подробнее что же такое проблема. Под проблемой принято понимать не решенную задачу, или не решенный вопрос.

Для того чтобы распознать проблему ее увидеть, руководителю необходимо постоянно сравнивать факт с планом. То есть сравнение реальности с тем, что было запланировано. Если происходит где-то отклонение, от плана то это уже назревающая проблема, которую необходимо решить, путем выяснения почему происходит отклонение от запланированного. По какой причине получилось не выполнение плана. Распознание проблемы на ранней стадии ее развития поможет быстрее ее ликвидировать, и меньше понести убытки, или затраты, связанные с отклонением от запланированного. [5, с 54]

Так же для определения проблемы, то, когда она возникла и почему она возникла, по каким причинам, необходимо провести причинно следственную связь, то есть проанализировать весь ход протекания какого-то процесса, и выяснится, путем тщательного анализа прошлого, откуда все-таки взялась эта проблема. Без анализа всей ситуации, руководитель так до конца и не сможет понять причину возникновения проблемы. Зная причину возникновения проблемы, можно будет быстрее с ориентироваться, как решить данную проблему, допустим ликвидировать тот фактор, который создает эту самую проблему, или отклонение от плана, мешает реализовать задуманное.

Лицами, заинтересованными в решении проблемы и ликвидации ее в гораздо быстрые сроки и с минимальными затратами, конечно же являются в первую очередь сами руководители предприятия, и его подчиненные. Руководители очень заинтересованы в том, чтобы намеченные планы выполнялись как в срок, так и по смете затрат. Увидев на раннем сроке, что что-то идет не по плану призывает к действию по анализу и выяснению причины. Так как отклонение от запланированного уже ведет к увеличению сроков выполнения данной работы, или к увеличению затрат по реализации чего-то. Руководитель, конечно же быстрее заметит, отклонение от плана если ему в этом помогут подчиненные, которые могут вовремя сообщить что пошло не так в ходе выполнении работы, и по каким причинам не выполняется задуманное. Это поможет быстрее среагировать на проблему и уменьшить затраты, связанные с отклонением от нормы. [7, с 77]

Можно так же отметить причины, почему возникают проблемы.

Проблемы чаще всего возникают из-за того, что были неправильно поставлены цели, или неправильно были выбраны способы для реализации этих целей, возможно неправильно была оценена ситуация, при которой хотели реализовывать какой-то план. Так же возможно возникла проблема из-за неправильно поставленных сроков выполнения работ. Возможно первоначальные сроки были очень занижены, и неправильно была оценена

ситуация возможно, чтобы успеть в более ускоренные сроки необходимо было привлечь большее количество людей. [6, с 85]

Так же часто возникают проблемы из-за неправильно выбранного метода решения поставленных целей.

Часто так же возникают проблемы при ошибочной оценки предприятия, допустим разработчик плана мероприятия, которое должно было реализоваться неправильно оценил возможности или мощность предприятия и предприятие просто не справляется с поставленными задачами, так как допустим старое или маломощное оборудование, или оборудование вообще не подходит для реализации каких-то целей.

Возможно так же что возникла какая-то проблема потому что, были неправильно оценены возможности персонала. Возможно знания, умения, и профессионализм сотрудников был переоценен при планировании каких-то мероприятий.

Так же часто проблемы возникают из-за умышленного нарушения чего-то. Допустим работники из-за низкой заработной платы решаются на вредничать руководителю, и специально срывают сроки выполнения, или специально допускают брак, чтобы рейтинг предприятия упал. Или же бывают возникают проблемы из-за халатности исполнителей, если исполнитель очень халатно отнесся к какой-то миссии, не до оценил важность порученного дела и допустил оплошность, по халатности, или по незнанию, или по недостатку опыта. Так же бывает могут умышленно привести к нарушению чего-то подчиненные руководителя или его заместители из-за личного какого-то конфликта, или неприязни. Конечно же грамотному руководителю придется избавится от таких подчиненных, которые умышленно производят нарушения, с целью не реализации поставленных целей, так как зачем рядом с собой иметь подчиненных, которые вставляют палки в колеса.

Часто так же бывает что проблемы происходят из-за изменения какой то ситуации в политике, это очень часто случается если данная компания

имела сотрудничество с иностранными компаниями, или имела какие-то импортные поставки и при изменении у политике, компания вынуждена прервать сотрудничество с иностранной компанией, или лишиться каких то импортных поставок, так же часто возникают проблемы в компании из-за того, что в связи с участием в партнерстве с иностранными компаниями, данная компания имела оборот в иностранной валюте, и при изменении политики, курс валюты резко упал и компания осталась в убытке.

Выбор стратегии фирмы — это очень важная миссия в роли управления фирмой. Так как очень важно выбрить правильную политику, правильное направление движения фирмы.

Не правильно выбранная стратегия приведет к убыткам фирмы и вообще к банкротству. Поэтому правильно выбранная стратегия — это очень важно.

Для того чтобы правильно выбрать стратегию необходимо хорошо знать предприятия, ту отрасль в которой находится данное предприятие, а также знать основных конкурентов. Знать недостатки у конкурентов и преимущества. Знать необходимо так же чем же конкуренты превосходят данную фирму, а чем они уступают данной фирме. Так же необходимо стараться предугадать стратегию конкурентов, куда они намерены двигаться.

Необходимо так же наблюдать за ценовой политикой конкурентов, чтобы не отставать от них, а выбирать даже более выгодные позиции.

Зная все плюсы и минусы конкурентов фирма, можно состроить план как преуспеть конкурентов, как сделать так чтобы товар стал более привлекательным, чем у конкурентов.

Конкурентов необходимо обходить по качеству обслуживания, по качеству товара. Чтобы покупатели стремились брать товар у данной фирмы, а не у конкурентов.

Конкуренция бывает, как по качеству обслуживания, как по качеству самого товара, так и по ценовой политике. [4, с 66]

Данной фирме необходимо не просто совершенствовать качество обслуживания, совершенствовать качество товара, а необходимо так же вести и ценовую борьбу.

Часто случается так, что фирмы с одинаковыми товарами и одинаковым качеством начинают ценовую войну. Они стремятся сделать цену пониже, чтобы переманить себе покупателей.

Так же предприятия стремятся проводить конкурентную борьбу в маркетинговом плане. То есть предпринять такой маркетинговый ход, который психологически привлечет покупателей, и не только привлечет, но и заставит купать необходимый товар. Часто предприятия применяют такие стратегические ходы, как 2 товара по цене одного и тому подобное.

Для того чтобы фирме вести ценовую борьбу необходимо снижать издержки, стараться, чтобы себестоимость стала ниже, чем у конкурентов, чтобы иметь ценовой люфт, на случай понижения цены. И чтобы при понижении цены не быть в убытке. [2, с107]

Для того чтобы снизить себестоимость, необходимо совершенствовать производство, модернизировать технология производства, чтобы она была как можно с низкими затратами, чтобы на производство тратилось меньше времени, ускорение производства поможет быстрей оборачивать средства предприятия. Сокращать себестоимость так же можно при помощи поисков более выгодных поставщиков, или замене сырья на дешевые аналоги. Так же модернизируя производства и закупая более выгодное оборудование, с которым производство будет более выгодно, более улучшенное качество, более низкие издержки производства позволит опередить конкурентов в ценовой борьбе. [3, с76]

Управление проблемами на предприятии это основная работа руководителя. Важно профессионально подходить к этому вопросу стараться быстро и с минимальными затратами решать проблемы предприятия. И так же не только решать проблемы, и стараться ликвидировать их последствия,

но и стараться заранее предвидеть проблему и принимать такие меры по недопущению проблемы.

Справиться с такими задачами может только грамотный и профессиональный управленец.

И так рассмотрим теперь по подробнее что же такое проблема. Под проблемой принято понимать не решенную задачу, или не решенный вопрос.

Для того чтобы распознать проблему ее увидеть, руководителю необходимо постоянно сравнивать факт с планом. То есть сравнение реальности с тем, что было запланировано. Если происходит где-то отклонение, от плана то это уже назревающая проблема, которую необходимо решить, путем выяснения почему происходит отклонение от запланированного. По какой причине получилось не выполнение плана. Распознание проблемы на ранней стадии ее развития поможет быстрее ее ликвидировать, и меньше понести убытки, или затраты, связанные с отклонением от запланированного.

Так же для определения проблемы, то, когда она возникла и почему она возникла, по каким причинам, необходимо провести причинно следственную связь, то есть проанализировать весь ход протекания какого-то процесса, и выяснится, путем тщательного анализа прошлого, откуда все-таки взялась эта проблема. Без анализа всей ситуации, руководитель так до конца и не сможет понять причину возникновения проблемы. Зная причину возникновения проблемы, можно будет быстрее с ориентироваться, как решить данную проблему, допустим ликвидировать тот фактор, который создает эту самую проблему, или отклонение от плана, мешает реализовать задуманное.

Лицами, заинтересованными в решении проблемы и ликвидации ее в гораздо быстрые сроки и с минимальными затратами, конечно же являются в первую очередь сами руководители предприятия, и его подчиненные. Руководители очень заинтересованы в том, чтобы намеченные планы выполнялись как в срок, так и по смете затрат. Увидев на раннем сроке, что что-то идет не по плану призывает к действию по анализу и выяснению

причины. Так как отклонение от запланированного уже ведет к увеличению сроков выполнения данной работы, или к увеличению затрат по реализации чего-то. Руководитель, конечно же быстрее заметит, отклонение от плана если ему в этом помогут подчиненные, которые могут вовремя сообщить что пошло не так в ходе выполнении работы, и по каким причинам не выполняется задуманное. Это поможет быстрее среагировать на проблему и уменьшить затраты, связанные с отклонением от нормы.

На сегодняшний день роль финансового анализа на предприятии очень велика, так как эти показатели необходимо знать не только руководителем фирмы, но и инвесторы, желающие вложить в данное предприятие свои инвестиции тоже заинтересованы знать финансовое положение фирмы, так же если предприятие пожелает взять кредит в одном из банков, то банки тоже будут заинтересованы в изучении бухгалтерской. Финансовой отчетности, чтобы знать в каком состоянии находится данная фирма, стоит ли ей давать кредит и в состоянии ли потом данная фирма расплатиться с банком за кредит, банку необходимо будет знать на грене банкротства находится фирма, или она процветает. Руководителем фирмы обязательно нужно периодически производить финансовый анализ фирмы, чтобы быть в курсе как фирма развивается, какие возможности у фирмы может ли она расплатиться с долгами, какая кредиторская, какая дебиторская задолженность. Не находится ли фирма в убытках, если находится, то какие большие ли убытки или нет. Какие пути по выходу фирмы из негативного состояния?

Ответы на эти вопросы руководители могут найти, только лишь увидев финансовый анализ фирмы. Так же финансовый анализ необходим для дальнейшего прогнозирования и планирования деятельности предприятия. Руководители фирмы, видя финансовый анализ могут спрогнозировать объемы производства или продаж в дальнейший период, а также могут грамотно скорректировать дальнейшую деятельность предприятия. Возможно, убрать какие-то убыточные позиции производства или продаж,

расширить бале перспективные позиции производства или продаж, а также расширить свой ассортимент производства или продаж. Возможно, даже взяться за новый выпуск продукции, если финансовое положение предприятия конечно же позволит. Все это возможно только лишь зная финансовое положение предприятия при помощи финансового анализа. Поэтому финансовый анализ очень необходим любой фирме.

Экспресс анализ представляет собой начальный этап в финансовом анализе.

При помощи финансового анализа предприятие может выявить резервы предприятия и повысить эффективность данного предприятия.

Под резервами предприятия понимают не использованные средства, или возможности предприятия. [1, с 87]

Под резервами предприятия так же понимают не использованные возможности снижения затрат. Не использованные резервы могут быть, как в материальной, трудовой, так и в финансовой сфере.

При устранении различных потери и более рациональном использовании возможностей предприятия, будь то трудовые или материальные и финансовые ресурсы, входит в использование резервы предприятия. [6, с 54]

То есть при экономном и рациональном использовании средств предприятия происходит использование резервов предприятия.

Использование резервов очень важно, для любого предприятия, так как при помощи использования резервов происходит экономия на издержках предприятия.

Более рациональное использование ресурсов позволяет предприятию экономить на дополнительных единицах. [2, с 151]

То есть резервы предприятия — это более грамотное использование всех ресурсов, которое приводит к высвобождению дополнительных средств, за счет экономии. Высвободившиеся ресурсы можно дополнительно

включать в оборот, и тем самым, расширять оборот средств. Что позволит дополнительно принести прибыль данному предприятию.

То есть каждая сэкономленная, дополнительно высвобожденная единица принесет предприятию дополнительную прибыль.

Поэтому резервы предприятия, это очень актуальная и нужная тема.

В данном направлении должны обязательно работать предприятия. Так как использование резервов предприятия, и экономия на дополнительных единицах позволит рациональнее использовать средства предприятия.

Еще резервы производства рассматривают, как научно технический прогресс. То можно рассматривать различные технологии, которые повысят производительность, и сократят затраты.

Существуют два способа использования резервов. Это интенсивный и экстенсивный путь развития. [3, с 76]

Под интенсивным путем развития и использование резервов понимается, при сокращении затрат получать больший эффект. Интенсивный путь использования резервов заключается в том, что при использовании того же количества оборудования получается больший эффект, и сокращаются затраты.

Под экстенсивным путем использования резервов понимается, использование дополнительных единиц. То есть в этом способе резервов понимается установка дополнительного оборудования, или использование, или покупка дополнительных единиц производства. При данной разновидности развития происходит получение увеличение экономического эффекта, за счет увеличения затрат. Данный путь развития эффективен, но интенсивный путь развития более эффективен, и позволяет получить больший экономический эффект.

Под интенсивным путем использования резервов понимается использование научно-технических технологий. Использование более модернизированного и нового оборудования, позволяющего сократить затраты, ускорить цикл производственного процесса. [5, с 153]

Из этого следует сделать вывод, что интенсивные резервы самые эффективные.

Любому руководителю необходимо использовать на предприятии интенсивные резервы, так как они эффективнее экстенсивных резервов во много раз.

Поиск на предприятии резервов стоит первым пестом в целях и задачах любой фирмы. [1, с 77]

Поиск резервов — это очень сложный процесс. Для выявления резервов необходимо подключить практически все работников данного предприятия. Массовость поиска резерва очень эффективна на любом предприятии. Для поиска резерва подключаются абсолютно весь персонал данного предприятия, при этом каждый работник ищет свои резервы, находясь на своем служебном или рабочем месте.

Для выявления резерва, необходимо определить в каком, месте происходит перерасход сырья и рассмотреть все возможности, связанные с сокращением расхода, то есть экономией. А также для выявления резерва необходимо определить от чего больше всего зависит себестоимость данной продукции, от какого элемента затрат тщательно рассмотреть этот элемент и рассмотреть где можно применить более экономный режим, для того чтобы сократить себестоимость данной продукции.

Поиск резерва должен происходить на каждой стадии производства продукта, и на каждом этапе его жизненного цикла. [3, с 54]

При использовании резервов на любой стадии производства, должна повлечь за собой использование резервов абсолютно на всех стадиях производства. То есть экономия на сырье должна повлечь за собой, высвобождение трудовых ресурсов и финансовых. Только тогда будет эффект от полученных мероприятий.

1.2 Методы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

При проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности используют следующую последовательность работ:

Этап 1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и выявление узких мест или критических точек в балансе.

Примером узких мест в балансе может служить следующее: скачкообразное изменение доли основных средств (увеличение или уменьшение); не изменяемое состояние доли незавершенного строительства; значительная доля запасов на складе; скачкообразное изменение материальных запасов; большой процент материальных запасов; большой процент незавершенного производства; значительный объем готовой продукции; значительная доля дебиторской задолженности ; увеличение доли уставного капитала; сокращение накопленного капитала; значительная доля статьи Расчёты с бюджетом и внебюджетными фондами; значительная доля статьи Расчёты по заработной плате. [13, с 154]

Этап 2. Оценка и анализ экономического потенциала хозяйствующего субъекта, в данный этап входят следующие мероприятия:

а Составление агрегированного баланса

б Проведение горизонтального анализа

в Проведение вертикального анализа

г Анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале.

Агрегированный баланс - это сравнительный аналитический баланс в основе которого лежит группировка актива баланса по признаку ликвидности, и пассива баланса по срочности погашения обязательств. В

агрегированном балансе содержатся показатели структуры баланса, динамика изменения и структурная динамика.

- горизонтальный анализ: заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста или снижения. Горизонтальный анализ определяет абсолютные и относительные изменения величин статей баланса и его разделов в целом за определенную дату.

- вертикальный анализ: в балансе показывает структуру средств предприятия и их источников, когда суммы по отдельным статьям или разделам берутся в процентах к разделу и к валюте баланса. Вертикальный анализ определяет удельный вес статей и разделов баланса, определяет структуру баланса на определенную дату.

Для анализа имущественного потенциала важно рассмотреть показатели:

сумма хозяйствующих средств, числящихся на балансе (NBV), формула для вычисления:

NBV= TA-TS-OD (1)

где TA всего активов по балансу

TS собственные акции в портфеле

OD задолженность учредителей по взносам в уставной капитал

следующий, не мало важный показатель, это стоимость чистых активов предприятия.

Согласно Гражданскому кодексу РФ для акционерных обществ, данный показатель должен рассчитываться ежегодно. Его значение может оказывать влияние на величину и структуру источников средств и выплату дивидендов. Определяется как

ЧА = ((ВА+ОА-(НДС+ЗУ+САП))-((ЦФ+ДП+(КП-ДБП-ФП)) (2)

где ВА внеоборотные активы

ОА оборотные активы

НДС налог на добавленную стоимость

ЗУ задолженность учредителей по взносам в уставной капитал

САП собственные акции, выкупленные у акционеров

ЦФ целевое финансирование и поступления

ДП долгосрочные пассивы

КП краткосрочные пассивы

ДБП доходы будущих периодов

ФП фонды потребителей

Эта величина может быть найдена как разница между собственным капитал и накопленным убытком. По сути стоимость чистых активов — это та часть активов, которая может быть распределена среди акционеров после выплаты всех обязательств в случае ликвидации компании.

Этап 3 Оценка финансового потенциала.

В рамках данного этапа проводят анализ следующих показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Показатели ликвидности характеризуют способность предприятия своевременно и в полном объеме отвечать по требованиям держателей его краткосрочных обязательств- поставщиков, кредиторов, работников, а также осуществлять текущие производственные и операционные расходы. Рассматривают следующие коэффициенты ликвидности:

коэффициент общей ликвидности: отношение текущих активов к текущим обязательствам. Результат сопоставляют с единицей. Показывает в какой степени текущие обязательства покрываются текущими активами, сколько денежных единиц текущих активов придется на денежную единицу текущих пассивов. Другое название этого коэффициента- коэффициент покрытия.

коэффициент срочной ликвидности: отношение ликвидных активов к текущим обязательствам. Отражает способность предприятия выполнить свои текущие обязательства из наиболее ликвидных активов. Данный показатель должен колеблется от 0,7-1

коэффициент абсолютной ликвидности: отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам. Характеризует способность предприятия выполнить текущие обязательства из абсолютно ликвидных активов. Значение должно составлять 0,1-0,3 [12, с 134]

коэффициент обеспеченности продаж оборотным капиталом: отношение средней потребности в оборотном капитале к выручке. Показывает какая сумма должна быть инвестирована в оборотный капитал для получения 1 рубля выручки.

коэффициент периода обеспеченности ликвидными активами: отношение суммы хорошо ликвидных активов к средней величине ежедневных денежных расходов. Показывает в течении кого времени предприятие может работать за счет имеющихся ликвидных активов.

Коэффициенты ликвидности тесно взаимосвязаны с деловой активностью.

Показатели платежеспособности определяют возможность своевременно и в полном объеме выполнить свои внешние обязательства из совокупных активов.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют уровень финансового риска фирмы, ее зависимость от заемного капитала.

Основные коэффициенты рассматриваемые при анализе платежеспособности и финансовой устойчивости следующие:

коэффициент общей платежеспособности: отношение собственного капитала к итогу баланса. Отражает долю собственных средств в структуре баланса. Высокий показатель по данному коэффициенту означает минимальный риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств. Другое его название коэффициент автономии.

коэффициент соотношения заемных и собственных средств: определяется делением совокупных либо только долгосрочных обязательств на собственный капитал. Показывает, сколько денежных единиц заемного капитала приходится на 1 рубль собственных средств. Другое название

данного коэффициента финансовый рычаг. Чем ниже показатель, тем выше степень защиты кредиторов.

Коэффициент покрытия постоянных расходов: представляет собой отношение операционной прибыли и арендных платежей к сумме выплаченных процентов и арендных платежей. Позволяет определить насколько может сократиться операционная прибыль, прежде чем фирма станет испытывать затруднения в обслуживание займов.

Коэффициент покрытия постоянных расходов за счет денежного потока: определяется по формуле

Данный показатель позволяет учесть практически все постоянные выплаты фирмы внешним кредиторам и держателям привилегированных акций. [10, с 63]

Этап 4 Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В рамках оценки деловой активности нами будет рассмотрено оборачиваемости разных групп статей актива и пассива баланса. Это покажет нам скорость превращение различных ресурсов предприятия в денежную форму, а значит степень эффективности и интенсивности использования ресурсов, которыми обладает предприятие.

Для оценки итоговых результатов хозяйственной деятельности служит система показателей рентабельности и прибыльности. В нашей работе будут рассмотрены следующие, наиболее распространенные коэффициенты:

- коэффициент валовой прибыли: это отношение валовой прибыли к выручке. Характеризует долю валовой прибыли, содержащуюся в денежные единицы реализованной продукции. Один из наиболее важных коэффициентов для менеджеров, поскольку показывает сколько величину, которая остается после вычета себестоимости реализованной продукции, на покрытие остальных расходов, таких как административные, коммерческие, финансовые. Данный показатель лежит в основе ценовой политики

предприятия. Чем выше данный показатель, тем эффективней осуществляется основная деятельность предприятия. [23, с 254]

-коэффициент чистой прибыли: отношение чистой прибыли к выручке от реализации. Показывает долю чистой прибыли, содержащуюся в единице выручки. Чем выше данный показатель, тем эффективней работа предприятия, но уменьшение данного коэффициента не говорит о ухудшении положения предприятия. Данный коэффициент принято рассматривать с предыдущим, поскольку при снижении цены и увеличении физического объема товара данный коэффициент будет уменьшаться, а вот предыдущий увеличиваться.

- коэффициент рентабельности продаж: отношение операционной прибыли (EBIT) к сумме выручке от реализации. Показывает какую сумму операционной прибыли получает предприятия с каждого рубля проданной продукции. Данный коэффициент ввиду того что не учитывается проценты и налоги, считается наиболее адекватным для анализа эффективности работы производственной и сбытовых подразделений.

Рассмотренные выше коэффициенты относятся к группе показателей характеризующие затраты, а ниже описанные коэффициенты будут о относится к рентабельности активов предприятия.

- коэффициент рентабельности активов: отношение операционной и чистой прибыли к средней величине актива. Данный показатель является важнейшим показателем эффективности бизнеса, отражает отдачу, которая приходится на рубль совокупных активов фирмы.

- коэффициент рентабельности собственного капитала: отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала за период. Показывает какой доход получила предприятие на денежную единицу собственных средств. Данный показатель наиболее важен для акционеров.

Этап 5 Разработка рекомендаций на основе полученных результатов в ходе анализа.

1.3 Финансовая отчетность как информационно-правовая база анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Важнейший и необходимым минимум информации, используемый менеджментом в процессе принятия управленческих решений, содержится в финансовой отчетности предприятия, характеризующая результаты его деятельности за определенный период времени. Финансовая отчетность служит информационной базой для решения задач планирования, прогнозирования и контроля. Объем, формы, степень детализации и периодичность определяются действующим законодательством, требованием регулирующих органов, а также внутренним положениям и инструкциям. На территории нашей страны действуют следующие нормативно-правовые документы регулирующие финансовую деятельность предприятий:

- Гражданский кодекс РФ
- Налоговый кодекс РФ
- Федеральный закон от 06.12.2013г. №402-ФЗ О бухгалтерском учете
- Положение о бухгалтерском учете (ПБУ)
- Положение о признании Международных Стандартах Финансовой Отчетности (МСФО) и утвержденное Постановление Правительством РФ.

В нашей работе мы будем использовать условные обозначения коэффициентов и структуры баланса по МСФО

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2013г. №402-ФЗ О бухгалтерском учете все организации обязаны предоставить стандартные формы отчетности в состав которых включается:

- Бухгалтерский баланс (форма№1)
- Отчет о финансовых результатах (форма№2)

- и приложения к ним.

Выделенные элементы финансовой отчетности, построенные в соответствии с приведенными требованиями и принципами, тесно взаимосвязаны между собой и в совокупности позволяют получить целостную картину о текущем состоянии бизнеса. [29, с.43] Но для полного понимания и анализа необходим еще один отчет, отчет о Движении денежных средств

Рассмотрим подробней каждый из них.

Бухгалтерский баланс

Представляет собой детализированное представление активов, обязательств и собственного капитала предприятия в денежном выражении на конкретный момент времени. Состоит из двух частей актива и пассива, итоговые показатели обеих частей которых всегда равны.

Актив — это имущество, ресурсы, полученные и контролируемые субъектом. Представлен двумя разделами: внеоборотными или постоянные и оборотными или текущие активами, содержание которых представлено в таблице 1 [15, с.18] с условными обозначениями, которые будут применяться в дальнейшем в нашей работе

Таблица 1

Группы статей и статьи разделов Актива бухгалтерского баланса

Внеоборотные активы - FA	
Группы статей	Статьи
Нематериальные активы	Права на объекты интеллектуальной собственности Патенты, лицензии, торговые знаки Организационные расходы Деловая репутация фирмы
Основные средства	Земельные участки и объекты природопользования Здания, машины, оборудование и другие основные средства Незавершенное строительство
Доходные вложения в материальные ценности	Имущество для передачи в лизинг Имущество, предоставляемое по договору проката
Долгосрочные финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества Инвестиции в зависимые общества Инвестиции в другие организации Займы, предоставляемые организациям на срок более 12 мес. Отложенные налоговые активы Прочие финансовые вложения

Оборотные активы - CA	
Запасы	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные Расходы будущих периодов
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	
Дебиторская задолженность	Покупатели и заказчики Векселя к получению Задолженность дочерних и зависимых обществ Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал Авансы выданные Прочие дебиторы
Краткосрочные финансовые вложения	Займы, предоставленные организациям на срок менее12 мес. Собственные акции, выкупленные у акционеров Прочие финансовые вложения
Денежные средства	Расчетные счета Валютные счета Прочие денежные средства

С понятием активов связана такая важнейшая характеристика предприятия как ликвидность. Под ликвидностью актива понимают его способность превращаться в денежную форму с минимальными затратами и потерей стоимости. Наибольшей ликвидностью среди всех активов преобладают денежные средства, а наименьшей недвижимое имущество: здания, сооружения, производственное оборудование, поскольку их срочная реализация связана с значительными временными затратами и потерями стоимости. [29, с.50]

Пассив источники формирования имущества предприятия и состоит из следующих разделов: капитал и резервы, долгосрочные обязательства и краткосрочные обязательства. Группы статей и статьи, содержащиеся в этих разделах представлены в таблице 2 с условными обозначениями. [15, с.20]

Таблица 2

Группы статей и статьи разделов Пассива бухгалтерского баланса

Группа статей	Статьи
Капитал и резервы -Е	
Уставный капитал	

Собственные акции, выкупленные у акционеров	
Добавочный капитал	
Резервный капитал	Резервы, образованные в соответствии с законодательством Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток вычитается)	
Долгосрочные обязательства - FL	
Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты
Отложенные налоговые обязательства	
Прочие обязательства	
Краткосрочные обязательства - CL	
Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению в течение 12 мес. после отчетной даты Займы, подлежащие погашению в течение 12 мес. после отчетной даты
Кредиторская задолженность	Поставщики и подрядчики Векселя к уплате Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами Задолженность перед персоналом организации Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами Задолженность участников (учредителей) по выплате доходов Авансы полученные Прочие кредиты
Доходы будущих периодов	
Резервы предстоящих расходов и платежей	

Расшифруем некоторые группы статей, представленные в таблице 2:

- Уставной капитал: представляет собой совокупность в денежном выражении вкладов (долей, акций по номинальной стоимости) учредителей (участников) в имущество организации при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами [13, 65с].

- Добавочный капитал: отражает прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам их переоценки, а также: а. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученной в процессе формирования уставного капитала за счет продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость; б. положительные курсовые разницы по вкладам в уставный капитал в иностранной валюте [15, с.22].

- Нераспределенная прибыль: прибыль после вычета налога и дивидендов и реинвестированная в дальнейшее развитие предприятия.

- Отложенные налоговые обязательства: отложенный налог на прибыль, подлежащий к уплате в следующем за отчетным периодом.

- Доходы будущих периодов: эта часть дохода, которая была получена в этом отчетном периоде, но относится к будущему периоду, а именно это авансовые платежи.

- Резервы предстоящих расходов и платежей: это расходы текущего периода, но связаны с расходами будущих периодов. Пример это резерв на отпуск сотрудникам, который согласно

ПБУ 8/10 стал обязательным для всех компаний.

Рассмотрим ряд ключевых показателей, связанных с балансом.

Важнейшим финансовыми показателями, связанными с балансом, являются:

- чистый оборотный капитал (net working capital NWS)

- потребность в оборотном капитале (working capital requirement WCR)

- чистый долг (net debt ND)

- чистые инвестиции (net capital investments IC)

Отчет оп прибылях и убытках или отчет о финансовых результатах.

В отличие от баланса, который показывает имущество и источники его формирования, отчет о прибылях и убытках показывает доходы и расходы предприятия за определенный период времени. Основное назначение данного отчета - определение финансового результата деятельности предприятия за период.

Схема построение аналитического отчета о финансовых результатах, и с использованием условных обозначений приведены в таблице 3 [29, с.47]

Таблица 3

Форма отчета о финансовых результатах

Показатель	Условное обозначение
(+) Чистая выручка от реализации товаров и услуг	SAL
(-) Стоимость реализованных товаров и услуг	COGS
(=) Валовая прибыль	GP
(-) Общефирменные, коммерческие и управленческие расходы	SGA
(-) Амортизация	DA
(=) Прибыль от основной деятельности	OP
(+или-) Прочие внереализационные доходы или расходы	OI-
(=) Прибыль до вычета процентов и налогов	EBIT
(+) Процентные доходы и дивиденды	F
(-) Процентные расходы	I
(=) Прибыль до вычета налогов	EBT
(-) Налог на прибыль	TAX
(=) Чистая прибыль	NP
(-) Дивиденды о привилегированным акциям	DIVps
(=) Прибыль к распределению	EAC
(-) Дивиденды по обыкновенным акциям	DIV
(=) Нераспределенная прибыль	RE

Важнейшими показателями, связанными с отчетом о финансовых результатах, являются:

- прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA): самый популярный показателей среди инвесторов, поскольку показывает способность фирмы формировать свои доходы от операционных активов без финансовых решений. Составными элементами данного показателя служит EBIT и DA, выражается как:

$$EBITDA = EBIT + DA \quad (3)$$

где EBIT прибыль до вычета процентов и налогов

DA - амортизация

Нельзя не отметить, что данный показатель имеет один недостаток, а именно не учитывает влияние налога.

- второй важный показатель — это чистая прибыль от операции до вычета процентов, но после уплаты налогов(NOPAT). Данный показатель показывает влияние налога и определения чистого результата операционной деятельности. Рассчитывается данный показатель следующим образом:

$$NOPAT = EBIT(1-T) \quad (4)$$

где EBIT прибыль до вычета процентов и налогов

T налог на прибыль

Отчет о движении денежных средств не является обязательным для предоставления, но играет не малую роль при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Существует два метода построение данного отчета: прямой и косвенной, но в данной работе будет проводиться анализ отчета, построенный только прямым методом, поэтому косвенный метод рассмотрен нами не будет.

Все потоки денежных средств детализируются в данном отчете в разрезе трех основных видов деятельности предприятия: операционной, инвестиционной и финансовой.

Рассмотрим основные элементы каждого потока.

- Денежные потоки от операционной деятельности (CFFO): Операции, непосредственно влияющие на чистую прибыль (выручка, расходы, выплаты процентов, налоги) доходы и расходы от основной деятельности. Базовые элементы данного потока: денежная выручка от реализации продукции; погашение дебиторской задолженности; авансы от покупателей; платежи по счетам поставщиков; выплата заработной платы; уплата процентов за кредит; выплата в бюджет; отчисления на социальную сферу.

- Денежные потоки от инвестиционной деятельности (CFFI): Операции, прямо связанные с изменением структуры активов. Основными элементами является: продажа основных и нематериальных активов или же приобретение

их; дивиденды, проценты от финансовых вложений; капитальные вложения; возврат финансовых вложений; долгосрочные финансовые вложения.

- Денежные потоки от финансовой деятельности(CFFF): Операции по изменению величины и состава источников капитала, а именно поступления заемного капитала, выплаты основной суммы долга, поступления от собственников, выплаты собственникам.

Сумма притоков и оттоков денежных средств по основной, инвестиционной и финансовой деятельности дает итоговый результат и равна чистому изменению денежных средств за период.

Отчет о движении денежных средств может дать представление о стадии жизненного цикла организации, которая в свою очередь подразделяется на: стадию становления, стадию роста, стадию зрелости и стадию упадка.

Все финансовые документы тесно взаимосвязаны между собой и часто статьи одного отчета служат контрольными для другого, например: данные в итоговой строке в отчете движении денежных средств должна совпадать с данными баланса по статье денежные средства

Выводы по Главе 1: Анализ финансово-хозяйственной деятельности является основной базой для принятия управленческого решения. Поскольку управление неразрывно связано с функциями планирования, организации и контроля, и на каждом из этих этапов необходимо снабжение достоверной, точной, надежной и актуальной информацией о эффективности деятельности предприятия для дальнейшей выработки тактического и стратегического поведения на рынке. Рассмотренные нами ранее финансовые показатели, используемые при анализе экономического потенциала, финансового потенциала и результатов финансово-хозяйственной деятельности дают полное представление о проблемных, узких местах имеющиеся в предприятия, а также наличие преимуществ и потенциала предприятия. Вся информация, полученная в результате анализа финансово-хозяйственной деятельности, дает полное представление и ориентир для дальнейшего курса

предприятия и является основанием для постановки конкретных целей и задач.

ГЛАВА 2 ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АРМАЛИТ-1»

2.1 Краткая характеристика ОАО «Армалит-1»

ОАО «Армалит-1» - это одно из старейших промышленных предприятий не только в Москве, но и во всей России. Официальная история организации насчитывает более 135 лет.

В настоящее время ОАО «Армалит-1» имеет несколько направлений в своей деятельности, которые успешно призваны удовлетворять потребности промышленности России и других стран.

ОАО «Армалит-1» - это современная компания, работающая в сегменте судового арматуростроения, металлургии и механической обработки. Производимая фирмой судовая арматура разнообразных систем трубопроводов монтируется на корабли ВМФ МО РФ и ВМС других государств, а также ледоколы танкеры, научно-исследовательские и спасательные суда.

Технологический цикл изготовления судовой трубопроводной арматуры включает в себя литейное, кузнечно-штамповочное, сварочно-термическое, гальваническое, механообрабатывающее, сборочно-испытательное и окрасочно-упаковочное производство. Предприятие имеет собственное инструментальное производство.

ОАО «Армалит-1» является одним из ведущих производителей высококачественной судовой арматуры и фасонного литья из различных сплавов в Северо-Западном регионе России. Продукция предприятия поставляется, в том числе и на строящиеся по Гособоронзаказам корабли.

Фирма производит судовую трубопроводную арматуру для военных кораблей и судов специального назначения РФ, резинометаллические амортизаторы АКСС, поковки, отливки из чугуна, стали и цветных металлов, а также предоставляет услуги в области механической обработки деталей.

ОАО «Армалит-1» осуществляет следующие виды деятельности:

- Производство судовой арматуры, стального и чугунного литья, штамповок и поковок, являющееся основным видом деятельности;

- оптовая торговля;

- прочие услуги;

- опытно-конструкторские разработки.

- Предприятие сдает в аренду и субаренду нежилые помещения. Доходы от этой деятельности учитываются в качестве доходов по основным видам деятельности.

В составе предприятие имеются следующие лаборатории: химическая, испытательная санитарно-промышленная, механо-металлографическия, спектральная лаборатории, лаборатория дефектоскопии. Все лаборатории оснащены современным оборудованием, позволяющим контролировать качество сырьевых материалов и изготавливаемой продукции.

Данные о выручке предприятия за 2014 и 2015 год представлены в таблице 4.

Таблица 4

Структура выручки ОАО «Армалит-1» по видам деятельности

Виды деятельности	2014	2015	Абсолютное отклонение +/-	Темп прироста %
Производство трубопроводной арматуры	1 430 362	84,82	1 126 326	91,05
Оптовая торговля	173 164	10,27	57 381	4,64
Сдача имущества в аренду	7 355	0,44	6 436	0,52
Услуги производственного характера и прочие	57 918	3,43	34 384	2,78
ОКР	17 598	1,04	12 500	1,01
Итого выручка	1 686 397	100	1 237 027	100



Рис. 1. Структура выручки ОАО «Армалит-1» за 2015 год

Таблица 5

Структура потребления клиентами

Наименование	Ед. измерения	2014	2015	Темп роста, %
Судовая арматура	тыс. руб.	1186253,8	1354133,9	114,2
	шт.	4976	5777	116,1
Общепромышленная арматура	тыс. руб.	0	22106	-
	шт.	0	1639	-
Всего арматуры	тыс. руб.	1186253,8	1376239,9	116,0
	шт.	4976	7416	149,0
Стальное литье	тыс. руб.	4670,7	3519,9	75,4
	тонн	34,6	21,7	62,7
Чугунное литье	тыс. руб.	54562,8	35059,2	64,3
	тонн	776,5	480,6	61,9
Цветное литье	тыс. руб.	6141,7	6298,7	102,6
	тонн	8,7	9,8	112,6
Штамповки, поковки	тыс. руб.	37558,3	47539,4	126,6
	тонн	317,2	396,3	124,9
Всего литья и штамповки	тыс. руб.	102933,6	92417,1	89,8
	тонн	1137	908,5	79,9
Услуги	тыс. руб.	16954,7	30939,2	182,5
Прочая продукция	тыс. руб.	4805,2	39943,3	831,3
Всего	тыс. руб.	1310947,3	1539539,5	117,4

Из представленных данных видно, что основным направлением деятельности предприятия является производство судовой арматуры. В 2015 году начато производство общепромышленной арматуры. Наиболее быстроразвивающимися направлениями деятельности являются категории прочая продукция и услуги. Производство цветного литья, штамповки и поковки, показывают умеренный рост. Стальное и чугунное литье довольно сильно снизилось.

Основные потребители продукции в 2015 году приведены в таблице 6.

Таблица 6

Основные потребители ОАО «Армалит-1» в 2015 году

Наименование организации	Доля в выручке, %	Объем выручки, тыс. руб.
ОАО Адмиралтейские верфи	36,83	621 024
ОАО Центр судоремонта Звездочка	8,88	149 744
Филиал 35 СРЗ ОАО ЦС Звездочка	4,17	70 284
ОАО Судостроительный завод Северная верфь	23,29	392 725
ОАО ПО Севмаш	3,96	66 837
ОАО Прибалтийский судостроительный завод Янтарь	4,81	81 046

Предприятие также в 2015 году осуществляло экспортировало продукцию в Республику Белоруссию и Индию. Выручка от экспорта составила 1 616 тыс. руб., что является всего 0.1% от общего объема реализации.

Таблица 7

Основные потребители ОАО «Армалит-1» в 2014 году

Наименование организации	Доля в выручке, %	Объем выручки, тыс. руб.
ОАО Адмиралтейские верфи	16,7	207 161
ОАО Амурский судостроительный завод	6,2	76 366
ОАО Завод Буревестник	9,4	116 406
ОАО Центр судоремонта Звездочка	7,8	96 506
ОАО Судостроительный завод Северная верфь	24,5	303 644
ОАО Прибалтийский судостроительный завод Янтарь	20	247 416

Организация в 2014 году, помимо деятельности в России, осуществляла внешнеэкономическую деятельность. Предприятие экспортировало продукцию в Республику Белоруссию, Казахстан, Румынию и Нидерланды.

Экспортная выручка составила 3 105 тыс. руб. - всего 0.25% от всего объема реализации.

На основе приведенных данных можно сделать вывод, что спрос на продукцию нестабилен. Это является серьезным внешним фактором риска.

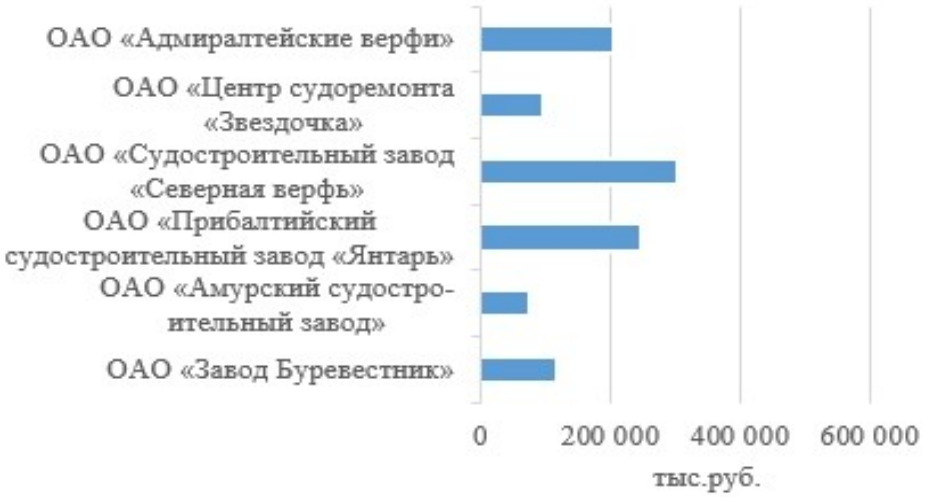

Рис. 3. Основные покупатели трубопроводной арматуры в 2014



Рис. 3. Основные покупатели трубопроводной арматуры в 2015

Благодаря, наличии полного цикла производства продукции - от заготовок до сборки, испытаний и контроля качества готового изделия организация имеет возможность отслеживать и контролировать качество на

каждом этапе производства. При этом обеспечивая минимальные сроки поставки изделия потребителю. Поскольку сейчас в России отсутствует комплексная системы подготовки квалифицированных специалистов различных профилей для арматуростроения. Предприятие занимается подготовкой и выращиванием специалистов непосредственно на производстве, привлекая выпускников и студентов из институтов и ПТУ.

Предприятие изготавливает большинство литых и штампованных полуфабрикатов своими силами. При этом предприятие нуждается в поставках таких материалов, как:

- Литейные материалы, металлопрокат и компоненты формовочной смеси - приобретаются у производителей, гарантирующих качество своей продукции;

- Материалы и полуфабрикаты для механосборочных работ - закупаются у производителей и официальных и проверенных дистрибьюторов с учетом коммерческой целесообразности приобретения и требований к качеству;

- Инструмент и оснастка изготавливаются модельным и инструментальными производствами.

Оценка конкурентов позволяет определить положение компании относительно конкурентов по различным факторам и выявить наиболее уязвимые места.

Таблица 8

Сравнительная характеристика конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Коэффициент	ОАО «Армалит-1»	Российские компании	Западные компании	Китайские компании
Цена	0,2	7	5	4	8
Качество продукции	0,2	7	5	7	5
Наличие хорошей репутации у потребителей	0,2	7	5	8	4
Реклама и продвижение	0,15	6	4	8	6
Овладение современными технологиями	0,1	6	5	7	6

Квалификация персонала	0,15	7	6	8	7
Итоговый балл	-	6,75	5	6,9	5,95

Как показали проведенные расчеты, компания «Армалит-1» уступает в конкурентоспособности западным компаниям. Рост прибылей достигается за счет высокого качества производимых товаров и относительно низких цен, а также компания обладает хорошей репутацией и высококвалифицированным персоналом.

Самая большая конкурентоспособность на данном рынке у группы западных. Это достигается производством качественной продукции, хорошей репутацией, эффективной рекламой и продвижением, упором на современные технологии, а также высокая квалификация персонала. Недостатком является высокая цена.

Самой низкой конкурентоспособностью обладают российские компании, имеющие проблемы почти по всем факторам, особенно низкий балл имеет фактор рекламы и продвижения.

Китайские компании обладают несколько большей конкурентоспособностью по сравнению с российскими, но уступают компании «Армалит-1». Главный факторы конкурентоспособности для них - цена, а также у них имеется уже довольно хорошо квалифицированный персонал. Но имеются проблемы с репутацией, а также довольно невысокое качество

Одним из эффективных способов поиска новых клиентов и поставщиков для компании будет повышение репутации компании, а также более эффективное и агрессивное продвижения на рынке.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия с целью оценки пêрспêктивы его развития. Итак, главной задачей анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений ориентированных в будущее.Основная цель анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия - это получение максимально качественных информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.[41] Основная цель анализа финансового состояния - на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности.

Цель анализа финансового состояния определяет задачи анализа финансового состояния. Основными задачами анализа финансового состояния являются:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;

- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия, и оценка изменения ее уровня;

- анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта являются:

- информация о технической подготовке производства;

- нормативная информация;

- плановая информация;

- хозяйственный (экономический) учет (оперативный (оперативно-технический) учет, бухгалтерский, статистический учет).

- отчетность (публичная финансовая бухгалтерская отчетность (годовая), квартальная отчетность (непубличная, представляющая собой коммерческую тайну), выборочная статистическая и финансовая отчетность (коммерческая, производимая по специальным указаниям), обязательная статистическая отчетность);

- прочая информация (публикации в прессе, опросы руководителя, экспертная информация).

Анализ непосредственно по балансу дело довольно трудоемкое и неэффективное, из-за того, что большое количество статей не позволяет выявить главные тенденции в финансовом положении предприятия. По этим причинам целесообразно группирование статей и формирование уплотненного аналитического баланса.

В качестве источника информации используется бухгалтерская отчетность компании за 2014 и 2015 года.

Таблица 9

Отчет о прибылях и убытках ОАО «Армалит-1», тыс. руб.

Наименование показателя	2014	2015	Изменение
Выручка	1 237 027	1 686 397	449 370
Себестоимость продаж	1055213	1502984	447 771
Валовая прибыль (убыток)	181 814	183 413	1 599
Коммерческие расходы	5468	14481	9013
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	176 346	168 932	-7 414
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	15 528	28 748	13 220
Проценты к уплате	61 720	20 552	-41 168
Прочие доходы	27 288	63 352	36 064
Прочие расходы	48 146	97 823	49 677
Прибыль (убыток) до налогообложения	109 296	142 657	33 361
Текущий налог на прибыль	20 377	27 760	7 383

в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	3 122	3 579	457
Изменение отложенных налоговых обязательств	4 604	4 351	-253
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Прочее	110	3	-107
Чистая прибыль (убыток)	84 205	110 543	26 338

Собственный капитал в 2014 году увеличился более, чем на 87 млн. руб., а в 2015 сократился. Сокращение произошло за счет использования нераспределенной прибыли в 2015 на сумму более 37 млн. руб. В 2014 году уставный капитал компании был увеличен на 3 млн. руб.

Заемный капитал в 2014 и 2015 году продемонстрировал существенный прирост. Он вырос на 607,8 в 2014 и почти на 563 млн. руб. в 2015. При этом долгосрочный капитал сократился на 116,4 млн. в 2014 и 431,65 млн. руб. в 2015. Краткосрочный заемный капитал же за эти 2 года вырос более, чем в 2 раза. Это является тревожным знаком и может сказаться на платежеспособности предприятия. Доля кредиторской выросла с 57,5% до 86,8%. Рост в основном происходит за счет получения роста заказов и авансов от покупателей.

Таблица 10

Авансы от покупателей ОАО «Армалит-1», тыс. руб.

Период	Остаток на начало	Поступило	Выбыло	Δ	Остаток на конец периода
2014	924136	1197198	227111	970087	1894223
2015	1894223	2272231	1208465	1063766	2957989

Доля собственного капитала(СК) в итоге баланса сократилась с 14,2% на начало 2014 к 13,8% на конец года. К концу 2015 доля СК снизилась еще сильнее до 10,2%, что является негативной тенденцией.

Внеоборотные активы увеличились в 2014 более чем на 26 млн. руб., а в 2015 более чем на 755 млн. руб. При этом доля в 2014 году в итоге сократилась с 6,3% до 5,7%, а в 2015 возросла до 25,7%.

Доля дебиторской задолженности в итоге баланса за эти 2 года сократилась более, чем в 2 раза. Категория прочие оборотные средства увеличивается высокими темпами и в % баланса, и в абсолютном выражении.

К концу 2014 в 3 раза увеличилась доля самых ликвидных средств в итоге баланса (краткосрочные вложения и денежные средства), но в конце 2015 доля снизилась на треть по отношению к концу 2014.

Анализ ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью дать полную оценку платежеспособности предприятия, то есть полностью и своевременно рассчитаться по всем своим обязательствам. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения, которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

А1: наиболее ликвидные активы (деньги+КФВ)

А2: быстрореализуемые активы (дебиторы до 12месяцев+прочие оборотные активы)

А3: медленно реализуемые активы (запасы с НДС)

А4: труднореализуемые активы (внеоборотные активы)

П1: наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)

П2: краткосрочные пассивы (заемные средства, задолженность по дивидендам, прочие краткосрочные активы)

П3: долгосрочные пассивы (ДЗК, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей)

П4: постоянные пассивы (фонд потребления и собственный капитал)

Баланс является абсолютно ликвидным, если выполняются следующие соотношения:

А1П1	А2П2	А3П3	А4П4

Выполнение первых трех неравенств говорит о том, что денег больше, чем долгов.

Выполнение последнего неравенства говорит о наличии собственного капитала.

Таблица 11

Анализ ликвидности баланса ОАО «Армалит-1» 2014 год, тыс. руб.

Актив	Начало 2014	Конец 2014	Пассив	Начало 2014	Конец 2014	Платежный излишек или недостаток	
						Начало	Конец
А1	118370	517487	П1	1385834	2162943	-1267464	-1645456
А2	1125733	1318530	П2	67000	14087	1058733	1304443
А3	1015443	1092127	П3	615703	499307	399740	592820
А4	151586	177898	П4	342595	429705	-191009	-251807

Проанализировав результаты расчета ликвидности баланса фирмы, можно утверждать, что на момент составления баланса фирма является неплатежеспособной в плане оплаты наиболее срочных обязательств(А1П1). Причем недостаток увеличивается.

Быстрореализуемые активы превышают краткосрочные обязательства. И излишек в 2014 году увеличился, а в 2015 сократился.

Таблица 12

Анализ ликвидности баланса ОАО «Армалит-1» 2015 год, тыс. руб.

Актив	Начало 2015	Конец 2015	Пассив	Начало 2015	Конец 2015	Платежный излишек или недостаток	
						Начало	Конец
А1	517487	390453	П1	2162943	3152922	-1645456	-2762469
А2	1318530	1130048	П2	14087	18710	1304443	1111338
А3	1092127	1177949	П3	499307	67657	592820	1110292
А4	177898	933377	П4	429705	392538	-251807	540839

На начало 2014: А1П1(-), А2П2(+), А3П3(+), А4П4(+).

На начало 2015: А1П1(-), А2П2(+), А3П3(+), А4П4(+).

На конец 2015: А1П1(-), А2П2(+), А3П3(+), А4П4(-).

Оба года происходит повышение излишка покрытия медленно реализуемых активов над пассивами.

Труднореализуемые активы на момент анализа превышают пассивы, что говорит об отсутствии собственного оборотного капитала. (СОК) В 2014 году же СОК имелся и увеличивался.

Оценим численно текущую и перспективную ликвидность на 2014 и 2015. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности на ближайший промежуток времени (до года). Перспективная ликвидность - прогноз платежеспособности на основе будущих поступлений.

А также определим величину собственного оборотного капитала:

Таблица 13

Текущая и перспективная ликвидности ОАО «Армалит-1», тыс. руб.

2014 год	Начало	Конец	Изменения
текущая ликвидность	-208731	-341013	-132282

(А1+А2)-(П1+П2)			
перспективная ликвидность	399740	592820	193080
А3-П3			
Собственный оборотный капитал	806 712	751 114	-55 598
2015 год	Начало	Конец	Изменение
текущая ликвидность	-341013	-1651131	-1310118
(А1+А2)-(П1+П2)			
перспективная ликвидность А3-П3	592820	1110292	517472
Собственный оборотный капитал	751114	-473 182	-1 224 296

Продолжением и уточнением анализа ликвидности является расчет показателей платежеспособности.

Одним из важнейших критериев финансового положения фирмы является оценка ее платежеспособности, под которой принято понимать способность фирмы рассчитываться по своим внешним обязательствам. Фирма считается платежеспособной, если она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя оборотные активы, т.е. если сумма оборотных активов (запасов, денежных средств, дебиторской задолженности и других активов) больше или равна ее внешней задолженности (обязательствам). Основные средства, если они не приобретаются с целью дальнейшей перепродажи, в большинстве случаев не могут быть источниками погашения текущей задолженности предприятия.

Для оценки платежеспособности предприятия существуют традиционные показатели, называемые коэффициентами платежеспособности. Каждый из них рассчитывается делением отдельных элементов или всей суммы оборотных средств предприятия на величину его краткосрочной задолженности.

Уровень коэффициентов показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена имеющимися у предприятия оборотными средствами. Такие коэффициенты различаются между собой степенью ликвидности.

а) Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{ал} = \frac{Деньги + Краткосрочн.\ фин.\ вложения}{Краткосрочн.\ задолж.} \geq 0,2 \quad (5)$$

Рассчитывается как отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств и краткосрочных вложений) к величине его краткосрочной задолженности

Этот показатель дает ответ на вопрос, какую часть краткосрочных обязательств фирма способна погасить сразу.

б) Коэффициент промежуточного покрытия

$$K_{промежут.} = \frac{Деньги + Краткосрочн.\ фин.\ влож. + Деб.зад. + Пр.обор.}{Краткосрочн.\ задолж.} \geq 0,7 \div 1 \quad (6)$$

Этот показатель отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия на близкий к рассматриваемому моменту промежуток времени при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

в) Общий коэффициент покрытия

$$K_{покрытия} = \frac{\sum оборотных\ средств}{Краткосрочн.\ задолж.} \geq 2 \quad (7)$$

Этот коэффициент показывает платежные возможности предприятия, которые оцениваются при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и реализацией готовой продукции, но и продажи в случае необходимости материальных оборотных средств.

Таблица 14

Показатели платежеспособности ОАО «Армалит-1»

Показатель	Начало 2014	Конец 2014	Конец 2015	Абсолютное отклонение +/-		Нормативное значение
				2014	2015	
К абсолютной ликвидности	0,09	0,24	0,12	0,15	-0,12	0,2
К промежуточного покрытия	0,90	0,85	0,48	-0,05	-0,37	0,7
К покрытия	1,63	1,35	0,86	-0,28	-0,50	2

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств наиболее ликвидными активами - денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями. Этот коэффициент

был ниже нормы в начале 2014, затем увеличился и стал соответствовать норме. В конце 2015 показатель опять перестал соответствовать нормативу.

Коэффициент промежуточного покрытия выполнялся в начале и конце 2014 года, но имел тенденцию к снижению и к концу 2015 года оказался меньше нормативного значения.

Общий коэффициент меньше общепринятого норматива. Кроме того, в 2014 и 2015 он еще существеннее снизился. Что является негативной тенденцией.

В итоге на конец 2015 года ни один показатель не находится в норме.

После анализа имущественного положения и платежеспособности предприятия представляется целесообразным перейти к следующей части анализа финансового состояния предприятия - анализу финансовой устойчивости.

Анализ финансовой устойчивости имеет своей целью показать степень обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками, соотношение объемов собственных и заемных средств. Показатели финансовой устойчивости предприятия характеризуют структуру используемого предприятием капитала с позиции его платежеспособности и финансовой стабильности.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самого воспроизводства.

Финансовое состояние предприятий, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов.

Оценка финансовой устойчивости фирмы определяется с помощью следующих относительных показателей - коэффициентов финансовой устойчивости:

а) Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала).

Характеризует независимость от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств фирмы, т.е. в какой степени используемые предприятием активы сформированы за счет собственного капитала.

б) Коэффициент стабильности

$$K_{стабильности} = \frac{Собств.\ капитал + Долгоср.заемный\ капитал}{Весь\ капитал} \cdot 100\% \geq 50\% \quad (8)$$

Коэффициент показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время

в) Коэффициент маневренности

Показывает, какая доля собственных средств компании не закреплена в ценностях, а находится в форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами. max=0,5

г) Коэффициент самофинансирования

Показывает, какая часть деятельности финансируется из собственных средств, а какая - из заемных.

Таблица 15

Оценка финансовой устойчивости ОАО «Армалит-1»

Показатель	Начало 2014	Конец 2014	Конец 2015	Абсолютное отклонение +/-		Нормативное значение
К автономии	14,2%	13,8%	10,8%	-0,4%	-3,0%	50%
К стабильности	39,7%	29,9%	12,7%	-9,8%	-17,2%	50%
К маневренности	2,35	1,75	-1,21	-0,61	-2,95	↑
К самофинансир.	0,17	0,16	0,12	-0,01	-0,04	1

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что у фирмы нет финансовой независимости от внешних источников. Кроме того, на конец 2015 году финансовая устойчивость ухудшилась. Это происходит потому, что при возрастающих объемах заказов финансирование производится авансами от покупателей. Судя по деятельности предприятия, это является стандартным режимом работы предприятия.

После анализа финансовой устойчивости целесообразно провести анализ деловой деятельности предприятия. Анализ деловой активности призван дать оценку эффективности использования предприятием своих средств.

Таблица 16

Анализ деловой деятельности предприятия

Показатель	2014	2015	Абсолютное отклонение +/-
Коэф-т оборачиваемости активов,	0,45	0,50	0,05
Период оборота активов,	813,95	729,16	-84,79
К-т обор-ти внеоборотных активов,	7,51	3,04	-4,47
Период оборота внеоборотных активов,	48,61	120,26	71,65
Коэф-т обор-ти оборотных ср-в,	0,48	0,60	0,12
Период оборота оборотных ср-в,	765,35	608,90	-156,44
Коэффициент оборачиваемости запасов,	1,01	1,34	0,33
Период оборота запасов,	362,89	272,10	-90,79
Коэф-т обор-ти дебит. задолж-ти,	1,23	1,98	0,75
Период оборота дебит. задолж-ти,	297,14	184,65	-112,49
Коэф-т обор-ти кредит. задолж-ти,	0,70	0,63	-0,07
Период оборота,.	523,56	575,28	51,72
Операционный цикл, +	660,03	456,75	-203,28
К-т собственного капитала,	3,20	4,10	0,90
Период оборота собств, капитала,	113,94	88,98	-24,96

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования всех средств предприятия. Его значение показывает, что окупаемость средств достаточно низка. В 2015 году коэффициент увечился и соответственно сократился период оборачиваемости.

1) Фондоотдача характеризует количество выручки, приходящейся на 1 рубль основных средств. Значения фондоотдачи мало, и по итогам 2015 года фондоотдача сократилась примерно в 2,5 раза.

2) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств очень низкий, заметно небольшое увеличение по итогам 2015 года по сравнению с 2014 годом. Период оборота достаточно длинный это может плохо сказаться в будущем на деятельности предприятия. Ускорение оборачиваемости позволяет либо при том же размере средств увеличить объем реализации, либо при том же объеме реализации высвободить из оборота долю оборотных средств.

3) Производственные запасы учитываются по цене их приобретения, поэтому для расчетов используют себестоимость реализованной продукции, а не выручка от реализации. Коэффициент оборачиваемости запасов очень низок, но по итогам 2015 года произошло его увеличение.

4) Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2014 и 2015 меньше оборачиваемости дебиторской задолженности, значит у предприятия возможен остаток денежных средств. В 2015 году период оборота дебиторской задолженности уменьшился, а кредиторской увеличился.

5) В 2015 году операционный цикл уменьшился, что является положительной тенденцией. Это значит, что период времени от закупки сырья до оплаты готовой продукции сократился.

6) По итогам 2015 скорость оборота собственного капитала по сравнению с 2014 сократилась, что означает снижение эффективности использования собственного капитала.

Рентабельность предприятия отражает полученный эффект от относительно ресурсов и затрат, использованных для достижения этого эффекта, то есть дает характеристику уровня отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции. Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется прежде всего в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его действия.

Показатели рентабельности предприятия отражены в таблице 17.

Таблица 17

Показатели рентабельности предприятия

Показатель	Формула расчета	2014 год, %	2015 год, %
Рентабельность продаж	Выручка от реализации/чистая прибыль	6,8%	6,6%
Рентабельность производственной деятельности	Чистая прибыль/себестоимость	8,0%	7,4%
Рентабельность активов	Чистая прибыль/ средняя за период итог баланса	3,1%	3,3%
Рентабельность собственного капитала	чистая прибыль / средняя за период величина собственного капитала	21,8%	26,9%
Рентабельность внеоборотных фондов	Чистая прибыль/средняя за период величина внеоборотных активов	51,1%	19,9%
Рентабельность оборотных активов	Чистая прибыль/средняя за период величина оборотных активов	3,2%	3,9%

Рентабельность активов выросла на 0,2%. Считается оптимальным, когда рост рентабельности активов сопровождается ростом доли собственных средств. Но доля собственного капитала сократилась за год на 3%, это должно настораживать, так как компания ведет более рискованную деятельность.

Была определена рентабельность продаж, рентабельность активов и рентабельность собственного капитала. эти рентабельности увеличиваются, кроме рентабельности продаж. Успешное управление компании, снизив объем используемых в бизнесе активов, за счет уменьшения процента прибыли увеличить обороты и таким образом поднять доходы от своей деятельности. Рентабельность затрат падает, но в абсолютном выражении прибыль компании растет, что показывает рост рентабельности собственного капитала.

В целом анализ технико-экономического состояния показывает, что работа предприятия безубыточна, но не приносит большой прибыли. Добиться увеличения прибыли на фирме позволит программа развития предприятия.

ГЛАВА 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АРМАЛИТ-1»

3.1 Разработка программы развития предприятия

На основании выводов, сделанных в результате анализа предприятия и исследования рынка, позволили принять решение о необходимости мероприятий для увеличения эффективности деятельности предприятия.

Предприятию необходимо провести диверсификацию и выйти на новые рынки. Предприятие будет бороться за долю на рынке в сегменте общепромышленной арматуры, составляющей более 60% рынка. Импорт составляет около половины потребления на рынке. Значительную часть импорта на данном рынке составляют задвижки, краны шаровые и конусные и регулирующая арматура. Таким образом организация будет производить импортозамещение на российском рынке. Опишем технологический процесс изготовления продукции и составим производственную программу на основе прогноза реализации.

Производство продукции предприятия начинается с получения заготовок - отливок в литейном производстве, штамповок и поковок в кузнечнопрессовом производстве, готовая продукция изготавливается в механосборочных производствах предприятия.

Вспомогательное производство обеспечивает литейное, кузнечное и механосборочные производства инструментом и оснасткой.

Литейный цех в настоящее время специализируется на производстве стального, чугунного и бронзового литья. В качестве оборудования используются 3 индукционные печи промышленной частоты емкостью до 1 тонны каждая.

ОАО «Армалит-1» использует в основном три вида литья: технология литья в ХТС, литье в оболочковые формы и центробежное литье.

Литье в оболочковые формы прогрессивный метод получения фасонных отливок. Характерной чертой, отличающей этот способ от литья в песчано-глинистые формы, является автоматизация процессов, ускоряющая производство отливок.

Центробежное литье применяется для изготовления отливок цилиндрической формы. Формирование детали осуществляется под действием центробежных сил, что обеспечивает высокую плотность металла для изделия. В этом случае шансы появления в металле газовых и усадочных раковин при изготовлении изделия гораздо ниже, чем при использовании других способов литья.

Литье металлов в холодно-твердеющие смеси (ХТС) это способ литья на основе изготовления смесей с применением искусственных термоактивных смол, ускоряющих процесс затвердевания форм (не требуется дополнительная сушка). При технологии литья в ХТС изготавливают как формы, так и стержни.

Кузнечный цех завода имеет в своем составе три участка:

- заготовительный;
- кузнечно-штамповочный;
- термический.

Заготовительный участок содержит пресса и ножницы для вырубки и резки заготовок.

Кузнечно-штамповочный участок изготавливает штамповки и поковки для обеспечения механосборочного производства завода. При обработке заготовок используется следующее оборудование:

- пресса горячей объемной штамповки
- молоты ковочные паровоздушные;
- пресса холодной штамповки.

Нагрев заготовок производится в камерных печах газовых и электрических. Для очистки штампованных деталей от окалины в цехе имеется дробеметный барабан.

Термический участок состоит из газовой печи для термообработки продукции и закалочной ванны.

Механическая обработка, сборка, испытание и покраска производится на площадках механосборочного цеха. Некоторые виды испытаний также могут проводиться в центральной заводской лаборатории.

Цех состоит из следующих участков:

- Участок обработки корпусов. Выполняется механической обработке корпусов и наплавке уплотнительных поверхностей.

- Участок обработки крышек. Осуществляется механическая обработка крышек и наплавка уплотнений в крышке.

- Участок клиньев. Осуществляется механическая обработку, наплавка и термообработка клиньев.

- Участок комплектующих деталей задвижек. Изготавливаются шпинделя, гайки шпинделя, маховики, стойки, детали приводов

- Сборочный участок. Производится сборка арматуры, сборка и испытание, притирка, упаковка и покраска.

Механическая обработка осуществляется на токарных, фрезерных и расточных станках с ЧПУ, а также на универсальных токарных, фрезерных, расточных, сверлильных и шлифовальных станках.

В основу программы выбора номенклатуры положена универсальность производимой продукции для широкого охвата промышленных объектов и городские коммунальные и строительных служб.

Производственная программа на период действия проекта основана на прогнозе реализации. Для выпуска выбраны задвижки клиновые различными диаметрами с рабочими давлениями 2,5 и 4 МПа, а также краны шаровые с рабочим давлением 4 МПа. Вся эта продукция будет производиться в 2-х исполнениях - стандартном и коррозионностойком.

Производственная программа отображена в таблице 19, а потребность в оборудовании в таблице 20.

Таблица 19

Производственная программа

Наименование	2014	2015	2016	2017
кол-во	кол-во	кол-во	кол-во	
Задвижка клиновая PN25 20Л:				
DN 80	300	400	500	550
DN 100	300	500	600	600
DN 150	150	300	400	450
DN 200	150	200	320	350
Задвижка клиновая PN40 20Л:				
DN 80	400	700	750	800
DN 100	400	600	750	800
DN 150	150	600	700	800
DN 200	150	550	600	700
Кран шаровой PN40 20Л:				
DN 80	200	300	330	400
DN 100	300	500	500	600
DN 150	250	300	400	400
DN 200	150	350	400	450
Задвижка клиновая PN25 12Х18Н9ТЛ:				
DN 80	180	200	300	300
DN 100	180	150	220	250
DN 150	160	200	280	300
DN 200	120	300	320	320
Задвижка клиновая PN40 12Х18Н9ТЛ:				
DN 80	200	320	400	400
DN 100	200	400	500	500
DN 150	100	300	350	400
DN 200	100	300	350	400
Кран шаровой PN40 12Х18Н9ТЛ:				
DN 80	100	120	150	200
DN 100	150	180	300	300
DN 150	120	200	300	300
DN 200	120	200	220	250

Таблица 20

Потребность в оборудовании для расширения номенклатуры выпускаемых изделий

Наименование оборудования	Кол-во	Стоимость, тыс. руб.
Индукционная плавильная печь	1	3000
Дробеметная камера для очистки	1	1500
Пресс горячей объемной штамповки	1	1000
Пресс для резки заготовок	1	300
Печь для термообработки	1	300
Вертикально-фрезерный станок	3	300

Токарно-винторезный станок 16к20	6	300
Токарный станок с ЧПУ DMTG CKE 6136Z/1000	8	1800
Обрабатывающий центр с ЧПУ Haas Vf-1	4	1400
Итого:		28800

Таблица 21

Этапы реализации проекта

№ этапа	Сроки этапа	Содержание этапа
1 этап	1-3 месяц	Приобретение и монтаж оборудования найм и обучение персонала
2 этап	4-12 месяцы	маркетинговые мероприятия запуск производства
3 этап	Далее 12 месяца	привлечение дополнительных покупателей повышение загрузки производственных мощностей

Для продвижения продукции будут использоваться следующие виды рекламы:

- рекламно-презентационный фильм;
- журналы;
- интернет-реклама;
- каталоги;
- специализированные выставки.

При определении финансовых показателей проекта необходимо учитывать то, что выпуск новой продукции организуется на действующем производстве, с использованием имеющихся площадей и оборудования, кроме того условно-постоянные издержки уже покрыты действующим производством. В связи с трудностью деления амортизационных отчислений амортизация по уже имеющимся мощностям в расчет не принимается.

Политика ценообразования в таких условиях ориентирована на обеспечения высокой рентабельности производства. В нашем случае рентабельность принимается 1,6. Определим прямые затраты на производство изделий.

Норма на амортизацию по оборудованию принимается равной 12,5%. Исходя из этой нормы произведен расчет амортизации на ближайшие 4 года.

Таблица 22

Расчет амортизационных отчислений, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017
Общая величина капитальных затрат, тыс. руб.	28800			
Амортизация, тыс. руб.	3600	3600	3600	3600
Балансовая стоимость, тыс. руб.	25200	21600	18000	14400
Накопленная амортизация, тыс. руб.	3600	7200	10800	14400

Таблица 23

Себестоимость выпуска, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017
Прямые расходы на выпуск	27131,8	47876,2	58248,4	63405,2
Амортизация	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0
Прочие расходы (5% от прямых)	1356,6	2393,8	2912,4	3170,3
Себестоимость выпуска	32088,4	53870,0	64760,8	70175,5

Общая сумма необходимого финансирования складывается из инвестиций в основные фонды и в оборотный капитал. Приращение оборотных средств необходимо для формирования запаса материалов для обеспечения стабильной работы производства максимум на квартальный выпуск. Необходимость в оборотных средствах во втором квартале 2014 составляет 19849200 рублей. Дальнейшее приращение оборотного капитала будет финансироваться из нераспределенной прибыли. Общая величина капитальных затрат на приобретение оборудование составляет 28800 тыс. руб. Таким образом, для финансирования проекта потребуются инвестиции в размере 48650 тыс. руб. Анализ показал, что собственных средств не хватает, поэтому для финансирования будет использоваться трехлетний банковский кредит с процентной ставкой 13%.

Таблица 24

Схема финансирования проекта, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016
Сумма банковского кредита	48650		
Погашение кредита	14280	16136	18234
Остаток задолженности банку	34370	18234	0
Проценты по кредиту	6325	4468	2370
Ежегодный платеж	20604	20604	20604

3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Под инвестиционным проектом понимается комплекс, направленных на достижение сформулированной цели и требующих для своей реализации осуществления инвестиций.

Инвестиционный проект может иметь следующие цели: увеличение прибыли, рост объема продаж, увеличение товарооборота, минимизация издержек, сокращение инвестиционных затрат, завоевание рыночного сегмента; стремление к престижу, улучшение экологии.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инвестиционных проектов, рекомендуются:

- чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость) NPV;
- внутренняя норма доходности(рентабельности) IRR;
- Индекс доходности инвестиций PI;
- срок окупаемости проекта.

NPV для постоянной нормы дисконта и разовыми первоначальными инвестициями определяют по следующей формуле:

$$NPV = -I_0 + \sum C_t (1+i)^{-t} \qquad (9)$$

где I_0 - величина первоначальных инвестиций,

Ct - денежный поток от реализации инвестиций в момент времени t;

t - шаг расчета (год, квартал, месяц.);

i - ставка дисконтирования;

T - период реализации проекта.

Под внутренней нормой рентабельности инвестиций (IRR) понимают значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю. Для оценки эффективности проекта значения IRR необходимо сопоставить его с ставкой дисконта i. Проекты, у которых IRR ³ i, имеют неотрицательный NPV и поэтому эффективны. Проекты, у которых IRRi, имеют отрицательный NPV и потому неэффективны.

Индекс доходности инвестиций PI позволяет определить относительную эффективность инвестиций. По расчету данный показатель представляет отношение суммы дисконтированных потоков к сумме дисконтированных.

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^{T} C_t (1+i)^{-t}}{\sum_{t=0}^{T} I_t (1+i)^{-t}} \quad (10)$$

Денежный поток от операционной деятельности является потоком, связанным с основной деятельностью компании и представляет собой сумму чистой прибыли и амортизации минус увеличение собственных оборотных (кроме денежных) средств за рассматриваемый период.

Риск - это возможность возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных событий или ситуаций, которые влекут за собой потери и недостижение запланированных результатов.

С точки зрения источника возникновения риски делятся на систематические (макроэкономические) и несистематические (микроэкономические).

Систематические не зависят от субъекта и обычно не регулируются им. К ним относятся такие риски, как:

- страновый риск (политико-экономической стабильности);

- риск форс-мажорных обстоятельств (природных катаклизмов).

Несистематические риски относятся к конкретному субъекту, зависят от его состояния и определяются его спецификой. Этими рисками можно и нужно управлять. Важнейшими из несистематических рисков являются:

- деловой риск - риск, определяемый отраслевой спецификой компании;

- риск финансирования - риск отсутствия необходимых денежных средств, а также риск изменения условий кредитования или инвестирования;

- технический риск- риск, вызванный ошибками в проектировании, технологии, дефицитом квалифицированной рабочей силы, срывом сроков работ, повышением цен на сырье, энергию и комплектующие;

- маркетинговый риск - риск плохого исследования рынка;

- риск слабого управления.

- риск ликвидности - риск, связанный с неспособностью быстро продать активы без значительной потери в цене.

В процессе анализа инвестиционного проекта признаки могут быть расширены и конкретизированы в соответствии с целями и задачами.

При кумулятивном метод оценки за базу расчетов берется безрисковая ставка. Каждый фактор увеличивает ставку на некую величину. Общая премия получается суммированием отдельных факторов.

$$i = i_f + \Omega + \sum_{j=1}^{J} g_j \,, \qquad (11)$$

где i - ставка дисконта; if - безрисковая ставка дохода; Ω- систематический риск; gj - премия за отдельный несистематический риск.

При расчете каждому риску присваиваваем премию от 0 до 5%.

Страновой риск принимается равным 1%. Безрисковая ставка if =4% принимается, как средняя ставка Сбербанка по валютным депозитам.

Таблица 25

Расчет рисков кумулятивным методом

Риски	Премия, %
Размер компании	0
Финансовая структура	3
Производственная и территориальная диверсификация	2
Диверсификация клиентов	2
Доходы: рентабельность и предсказуемость	2
Вероятность банкротства	1
Качество руководства	0
Прочие риски	1
Итого несистематические риски	11
Систематический риск	2
Безрисковая ставка	4
Ставка дисконта	17

Таблица 26

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017
Себестоимость выпуска	32088,4	53870,0	64760,8	70175,5
Рентабельность затрат	1,6	1,6	1,6	1,6
Выручка от продажи	51341,4	86192,0	103617,3	112280,7
Валовая прибыль	19253	32322	38856	42105
Выплата процентов	6325	4468	2370	0
Прибыль до налогообложения	12929	27854	36486	42105
Налог на прибыль	2585,7	5570,8	7297,2	8421,1
Чистая прибыль	10342,8	22283,1	29188,9	33684,2
Амортизация	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0
Прирост оборотных средств	0	11073	6034	3781
Операционный поток	13942,8	14810,1	26754,5	33503,6
Ставка дисконта	1,000	0,855	0,731	0,624
Чистый дисконтированный поток	13942,8	12658,2	19544,5	20918,7
Инвестиционный поток	48650	0	0	0
Чистый дисконтированный доход (NPV)	-34707,2	-22049,0	-2504,5	18414,2
Внутренняя норма доходности (IRR)	43,4%			
Срок окупаемости	38 месяцев			
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	1,38			

Анализ чувствительности проекта является часто используемым количественный методом исследования рисков. С его помощью можно оценить изменение значение критерия эффективности, например NPV, при изменении значения переменной. Данный метод позволяет выявить степень устойчивости проекта к возможным изменениям условий и выявить наименее и наиболее рискованные для проекта факторы. Показатель чувствительности определяется как процентное изменение NPV на однопроцентное изменение вводимой переменной. Масштаб изменения результативного показателя по отношению к уровню изменения основной переменной называют коэффициентом чувствительности. Изменять величину каждой переменной будем на 5%.

Таблица 27

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта при уменьшении объема продаж на 5%, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017

Себестоимость выпуска	30731,8	51476,2	61848,4	67005,2
Выручка от продажи	49170,9	82361,9	98957,4	107208,3
Валовая прибыль	18439,1	30885,7	37109,0	40203,1
Выплата процентов	6324,5	4468,1	2370,4	0,0
Прибыль до налогообложения	12114,6	26417,6	34738,6	40203,1
Налог на прибыль	2422,9	5283,5	6947,7	8040,6
Чистая прибыль	9691,7	21134,1	27790,9	32162,5
Амортизация	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0
Прирост оборотных средств	0,0	11073,1	6034,4	3780,6
Операционный поток	13291,7	13661,0	25356,5	31981,9
Инвестиционный поток	48650,0	0,0	0,0	0,0
Ставка дисконта	1,000	0,855	0,731	0,624
Чистый дисконтированный поток	13291,7	11676,1	18523,3	19968,6
Чистый дисконтированный доход (NPV)	-35358,3	-23682,2	-5159,0	14809,6
Внутренняя норма доходности (IRR)	38%			
Срок окупаемости	39 месяцев			
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	1,30			

Таблица 28

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта при уменьшении цены реализации на 5%, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017
Себестоимость выпуска	32088,4	53870,0	64760,8	70175,5
Рентабельность затрат	1,52	1,52	1,52	1,52
Выручка от продажи	48774,4	81882,4	98436,4	106666,7
Валовая прибыль	16686,0	28012,4	33675,6	36491,2
Выплата процентов	6324,5	4468,1	2370,4	0,0
Прибыль до налогообложения	10361,5	23544,3	31305,2	36491,2
Налог на прибыль	2072,3	4708,9	6261,0	7298,2
Чистая прибыль	8289,2	18835,4	25044,2	29193,0
Амортизация	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0
Прирост оборотных средств	0,0	11073,1	6034,4	3780,6
Операционный поток	11889,2	11362,4	22609,8	29012,4
Инвестиционный поток	48650,0	0,0	0,0	0,0
Поток для расчета NPV	11889,2	11362,4	22609,8	29012,4
Ставка дисконтирования	1,000	0,855	0,731	0,624
Чистый дисконтированный поток	11889,2	9711,4	16516,8	18114,5
Чистый дисконтированный доход NPV	-36760,8	-27049,4	-10532,6	7581,9
Внутренняя норма доходности (IRR)	27,6%			
Срок окупаемости	43 месяца			
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	1,16			

Таблица 29

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта при увеличении переменных затрат на 5%, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017

Себестоимость выпуска	34801,6	56263,8	67673,2	73345,7
Выручка от продажи	51341,4	86192,0	103617,3	112280,7
Валовая прибыль	16539,9	29928,2	35944,1	38935,0
Выплата процентов	3308,0	5985,6	7188,8	7787,0
Прибыль до налогообложения	13231,9	23942,6	28755,3	31148,0
Налог на прибыль	2646,4	4788,5	5751,1	6229,6
Чистая прибыль	10585,5	19154,0	23004,2	24918,4
Амортизация	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0
Прирост оборотных средств	0,0	11073,1	6034,4	3780,6
Операционный поток	14185,5	11681,0	20569,8	24737,8
Инвестиционный поток	48650,0	0,0	0,0	0,0
Поток для расчета NPV	14185,5	11681,0	20569,8	24737,8
Ставка дисконтирования	1,000	0,855	0,731	0,624
Чистый дисконтированный поток	14185,5	9983,8	15026,5	15445,6
Чистый дисконтированный доход NPV	-34464,5	-24480,7	-9454,2	5991,4
Внутренняя норма доходности (IRR)	27,8%			
Срок окупаемости	43 месяца			
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	1,12			

Таблица 30

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта при увеличении капитала (ставки дисконта) на 5%, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017
Себестоимость выпуска	32088,4	53870,0	64760,8	70175,5
Выручка от продажи	51341,4	86192,0	103617,3	112280,7
Валовая прибыль	19253,0	32322,0	38856,5	42105,3
Выплата процентов	6324,5	4468,1	2370,4	0,0
Прибыль до налогообложения	12928,5	27853,9	36486,1	42105,3
Налог на прибыль	2585,7	5570,8	7297,2	8421,1
Чистая прибыль	10342,8	22283,1	29188,9	33684,2
Амортизация	3600,0	3600,0	3600,0	3600,0
Прирост оборотных средств	0,0	11073,1	6034,4	3780,6
Операционный поток	13942,8	14810,1	26754,5	33503,6
Инвестиционный поток	48650,0	0,0	0,0	0,0
Поток для расчета NPV	13942,8	14810,1	26754,5	33503,6
Ставка дисконтирования	1,000	0,849	0,720	0,611
Чистый дисконтированный поток	13942,8	12566,9	19263,6	20469,3
Чистый дисконтированный доход NPV	-34707,2	-22140,3	-2876,7	17592,6
Внутренняя норма доходности (IRR)	43,4%			
Срок окупаемости	38 месяцев			
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	1,36			

Сведем все показатели эффективности по различным вариантам в одну таблицу.

Таблица 31

Показатели эффективности при изменении значений факторов воздействия

Сценарий	NPV, тыс. руб.	IRR, %	PI	Срок окупаемости, месяцев
Базовый	18414,2	43,4	1,38	38
Объем продаж -5%	14809,61	38,0	1,30	39
Цена реализации -5%	7581,866	27,6	1,16	43
Переменные затраты +5%	5991,38	27,8	1,12	43
Цена капитала (ставка дисконта) +5%	17592,62	43,4	1,36	38

Таблица 32

Рейтинг влияния факторов риска на проект

Переменная	Изменение переменной, %	Изменение NPV, %	Отношение % изменения NPV к % изменений переменной	Рейтинг
Объем продаж	-5	19,6	3,9	2
Цена реализации	-5	58,8	11,8	1
Переменные затраты	+5	67,5	13,5	3
Цена капитала	+5	4,5	0,9	4

Таким образом, при реализации инвестиционного проекта инвесторам следует обратить особое внимание ценовой политике предприятия и снижению переменных затрат (работа с поставщиками, совершенствование и оптимизация технологии изготовления).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данном дипломном проекте выполнено маркетинговое исследование рынка трубопроводной арматуры, рассмотрена общая характеристика и финансовое состояние предприятия ОАО «Армалит-1». И на примере данной организации разработана программа развития предприятия.

В дипломном проекте также проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы. Текущая платежеспособность предприятия ухудшается в течение анализируемого периода, а также к концу 2015 ухудшилась финансовая устойчивость. Причина этому - то, что предприятие финансирует свой оборотный капитал авансами от покупателей и в 2015 году произошло существенное повышение выданных авансов, что отразилось в резком росте кредиторской задолженности. За исключением оборачиваемости внеоборотных средств, все проанализированные показатели деловой активности улучшились,

Реализация проекта позволит запустить в производство новую продукцию -задвижки и краны шаровые в сегменте общепромышленной арматуры. Увеличение производственных мощностей создает возможности для дальнейшей экспансии фирмы на рынках трубопроводной арматуры.

Чистый дисконтированный доход при ставке дисконтирования 17% за период реализации проекта составляет около 18,4 миллионов рублей. Индекс рентабельности инвестиций составляет 1,38, а срок окупаемости 38 месяцев.

Общий объем инвестиций в проект составляет 38,65 млн. руб., дальнейшее увеличение оборотных средств покрывается получаемой прибылью. Внутренняя норма доходности - 43,4 %, что более чем в 2,5 раза превышает принятую норму дисконтирования.

Проведен анализ к чувствительности результата к некоторых факторам риска результата проекта.

Полученные показатели позволяют сделать вывод о целесообразности реализации данного проекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. Пособие. – М.: Дело и Сервис, 2009 –256 с.
2. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
3. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.
4. Архипов, А.И. Экономика: учебник / А. И Архипов, А.К Большаков, Дерябина М. А.; Ред. А. И. Архипов.– Изд. 3-е, переработанное и дополненное. – Москва: Проспект, 2012. – 848 с.
5. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова– М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.
6. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / М.И. Баканов, А. Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 416 с.
7. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. -2-е изд. доп. [Текст] / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 442 с.
8. Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011, 344 с.
9. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 366 с

10. Бардовский, В.П. Экономика: учебник для студентов вузов / Бордовский В. П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. – Москва: Форум-ИНФА-М, 2012. – 672 с.

11. Бабына, В.Ф. Финансы предприятий: практическое пособие / В.Ф Бабына, С.В Шикальчик; Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2012. – 131 с.

12. Большаков, С.В. Финансы предприятий: теория и практика: учебник для вузов / Большаков С.В. – Москва: Книжный мир, 2012. – 617 с.

13. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.

14. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М.А.Вахрушина, Л.Б.Самарина. - М. : Вузовский учебник, 2012. - 142 с.

15. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: в помощь финансовому директору, главному бухгалтеру, бухгалтеру / И.Е.Глушков. - Новосибирск: Экор-книга, 2014. - 943 с.

16. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2012. - 248 с.

17. Кузнецов, С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов. - М.: Форум, 2012. - 464 с.

18. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. [Текст] / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 640 с.

19. Кричевский, Н.А. Как улучшить финансовое состояние предприятий. [Текст] / Н.А. Кричевский // Бухгалтерский учет - 2004 - №12 - с. 54

20. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. - 424 с.

21. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для ВУЗов [Текст] / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева / Под ред. проф. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. - 415 с.

22. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 320 с.

23. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 с.

24. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.

25. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с.

26. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2013. - 536 с.

27. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 654 с.

28. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 284 с.

29. Сергеева, С.Е. Эффективный маркетинг - ключ к успеху компании / С.Е. Сергеева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2011. - № 2. - С.114-120

30. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.

31. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.

32. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.

33. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / под ред. Е.С. Стояновой. - 8-е издание: исправленное и дополненное - М.: Перспектива. - 2012.- 667 с.

34. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / А.Ю. Казак и др. – Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2011. – 256 с. Финансовый словарь [Текст] / Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 378 с.

35. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / под ред.Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 2014. - 655 с.

36. Чернов, В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности [Текст] / В.А. Чернов. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 390 с.

37. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник [Текст] / Л.Н. Чечевицына Л. Н., Чуев И. Н. // М., Профессиональное образование. - 2014. - 368 с.

38. Чипуренко, Е. В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление [Текст]: Е. В. Чипуренко. // Налоговый вестник, М., 2008 - 464 с.

39. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: Инфра-М, 2012. - 208 с.

40. Шишкин, А.К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях: Практическое руководство. 3-е изд. доп. [Текст] / А.К. Шишкин, С.С. Вартанян. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 343 с.

41. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2015 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710001
	Дата (число, месяц, год)	31 12 2014
Организация ОАО Армалит-1	по ОКПО	74188634
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6234009754
Вид экономической деятельности	по КВЭД	74.70
Организационно-правовая форма/форма собственно ООО / частная		
	по ОКОПФ/ОКФС	65 16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес)		

Поясне-ния [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 2013 г.[3]	На 31 декабря 2014 г.[4]	На 31 декабря 2015 г.[5]
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	151 586	177 898	933 377
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	151 586	177 898	933 377
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	1 015 443	1 092 127	1 177 949
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	984 821	1 029 252	677 014
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250			
	Прочие оборотные активы	1260	140 912	289 278	453 034
	Итого по разделу II	1200	**2 259 546**	**2 928 144**	**2 698 450**
	БАЛАНС	1600	**2 411 132**	**3 106 042**	**3 631 827**

Форма 0710001 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 20 14 г. [3]	На 31 декабря 20 13 г. [4]	На 31 декабря 20 12 г. [5]
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	61 600	64 600	64 600
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) [7]	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	7 196	7 196	7 196
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	273 799	357 909	320 742
	Итого по разделу III	1300	342 595	429 705	392 538
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	615 703	499 307	67 657
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	1 452 834	2 177 030	3 171 632
	Итого по разделу IV	1400	2068537	2676337	3239289
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	67 000		
	Кредиторская задолженность	1520	1 385 834	2 162 943	3 152 922
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550		14 087	18710
	Итого по разделу V	1500	342 595	429 705	392 538
	БАЛАНС	1700	**2 411 132**	**3 106 042**	**3 631 827**

Руководитель _____ (подпись) В.Н. Морозов (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) Н.И. Тригубенко (расшифровка подписи)

"31" декабря 20 14 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах

	г.		Коды
		Форма по ОКУД	0710002
		Дата (число, месяц, год)	31 12 14
Организация	ОАО Армалит-1	по ОКПО	74188634
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6234009754
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	74.70
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО / частная	по ОКОПФ/ОКФС	65 16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя [2]	Код	20 14 г.[3]	20 15 г.[4]
	Выручка [5]	2110	1 237 027	1 686 397
	Себестоимость продаж	2120	1 055 213	1 502 984
	Валовая прибыль (убыток)	2100	181 814	183 413
	Коммерческие расходы	2210	5468	14481
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	176 346	168 932
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	15 528	28 748
	Проценты к уплате	2330	61 720	20 552
	Прочие доходы	2340	27 288	63 352
	Прочие расходы	2350	48 146	97 823
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	109 296	142 657
	Текущий налог на прибыль	2410	20 377	27 760
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	3 122	3 579
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	4 604	4 351
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	110	3
	Чистая прибыль (убыток)	2400	84 205	110 543

Форма 0710002 с. 2

Поясне-ни	Наименование показателя [2]	Код	20 14 г.[3]	20 13 г.[4]
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат пе	2500	-	-
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на ак	2910	-	-

Руковод (подпись) В.Н. Морозов (расшифровка подписи) (подпись) Тригубенко Н.И. (расшифровка подписи)

"31 декабря 20 14 г.

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение 3

Расчет прямых расходов на единицу продукции в рублях

Наименование изделий	Вес стального литья, кг	Цена 1 кг литья	Стоимость литых полуфабр.	Цена 1 т штамповки	Стоимость штампованных полуфабр.	Стоимость покупных п/ф и материалов	Т/емкость механосбор. работ, н/час.	Тарифная ставка	Сдельная з/пл	Начисления на з/пл	Электроэнергия на технолог. нужды	Прямые расх. на изделие
Задвижка клиновая PN25 20Л:												
DN 80	20	150	3000	120	600	540	5	200	1000	300	420	5860
DN 100	25	150	3750	120	840	640	6	200	1200	360	530	7320
DN 150	36	150	5400	120	1080	1040	8	200	1600	480	760	10360
DN 200	40	150	6000	120	1200	1440	10	200	2000	600	870	12110
Задвижка клиновая PN40 20Л:												
DN 80	30	150	4500	120	840	800	6	200	1200	360	620	8320
DN 100	40	150	6000	120	1200	1050	8	200	1600	480	830	11160
DN 150	90	150	13500	120	1800	2300	11	200	2200	660	1760	22220
DN 200	190	150	28500	120	3360	5400	14	200	2800	840	2500	43400
Кран шаровой PN40 20Л:												
DN 80	20	150	3000	120	840	450	9	200	1800	540	430	7060
DN 100	34	150	5100	120	1200	610	12	200	2400	720	700	10730
DN 150	145	150	21750	120	2280	2300	19	200	3800	1140	2640	33910
DN 200	220	150	33000	120	3480	2600	24	200	4800	1440	3900	49220
Задвижка клиновая PN25 12Х18Н9ТЛ:												
DN 80	20	180	3600	120	600	540	5	200	1000	300	480	6520
DN 100	25	180	4500	120	840	640	6	200	1200	360	600	8140
DN 150	36	180	6480	120	1080	1040	8	200	1600	480	860	11540
DN 200	40	180	7200	120	1200	1440	10	200	2000	600	990	13430
Задвижка клиновая PN40 12Х18Н9ТЛ:												

DN 80	30	180	5400	120	840	800	6	200	1200	360	710	9310
DN 100	40	180	7200	120	1200	1050	8	200	1600	480	950	12480
DN 150	90	180	16200	120	1800	2300	11	200	2200	660	2030	25190
DN 200	190	180	34200	120	3360	5400	14	200	2800	840	2600	49200
Кран шаровой PN40 12Х18Н9ТЛ:												
DN 80	20	180	3600	120	840	450	9	200	1800	540	490	7720
DN 100	34	180	6120	120	1200	610	12	200	2400	720	800	11850
DN 150	145	180	26100	120	2280	2300	19	200	3800	1140	2070	37690
DN 200	220	180	39600	120	3480	2600	24	200	4800	1440	3600	55520

Приложение 4

Расчет прямых расходов на выпуск продукции в рублях

Расчет расходов на выпуск продукции	На единицу	Выпуск 2014	Выпуск 2015	Выпуск 2016	Выпуск 2017
Задвижка клиновая PN25 20Л:					
DN 80	5860	1758000	2344000	2930000	3223000
DN 100	7320	1758000	2930000	3516000	3516000
DN 150	10360	879000	1758000	2344000	2637000
DN 200	12110	879000	1172000	1875200	2051000
Задвижка клиновая PN40 20Л:					
DN 80	8320	2344000	4102000	4395000	4688000
DN 100	11160	2344000	3516000	4395000	4688000
DN 150	22220	879000	3516000	4102000	4688000
DN 200	43400	879000	3223000	3516000	4102000
Кран шаровой PN40 20Л:					
DN 80	7060	1172000	1758000	1933800	2344000
DN 100	10730	1758000	2930000	2930000	3516000
DN 150	33910	1465000	1758000	2344000	2344000
DN 200	49220	879000	2051000	2344000	2637000
Задвижка клиновая PN25 12Х18Н9ТЛ:					
DN 80	6520	1054800	1172000	1758000	1758000
DN 100	8140	1054800	879000	1289200	1465000
DN 150	11540	937600	1172000	1640800	1758000
DN 200	13430	703200	1758000	1875200	1875200
Задвижка клиновая PN40 12Х18Н9ТЛ:					
DN 80	9310	1172000	1875200	2344000	2344000
DN 100	12480	1172000	2344000	2930000	2930000
DN 150	25190	586000	1758000	2051000	2344000
DN 200	49200	586000	1758000	2051000	2344000

Кран шаровой PN40 12Х18Н9ТЛ:					
DN 80	7720	586000	703200	879000	1172000
DN 100	11850	879000	1054800	1758000	1758000
DN 150	37690	703200	1172000	1758000	1758000
DN 200	55520	703200	1172000	1289200	1465000
Итого		27131800	47876200	58248400	63405200

Приложение 5

Расчет прироста оборотных средств, руб.

Продукция	Стоим. материалов	2014	2015	За квартал 2016	За квартал 2017	За квартал 2018	2019	2020
Задвижка клиновая PN25 20Л:								
DN 80	4140	0	414000	414000	414000	414000	517500	569250
DN 100	5230	0	523000	523000	523000	653750	784500	784500
DN 150	7520	0	376000	376000	376000	564000	752000	846000
DN 200	8640	0	432000	432000	432000	432000	691200	756000
Задвижка клиновая PN40 20Л:								
DN 80	6140	0	818667	818667	818667	1074500	1151250	1228000
DN 100	8250	0	1100000	1100000	1100000	1237500	1546875	1650000
DN 150	17600	0	880000	880000	880000	2640000	3080000	3520000
DN 200	37260	0	1863000	1863000	1863000	5123250	5589000	6520500
Кран шаровой PN40 20Л:								
DN 80	4290	0	286000	286000	286000	321750	353925	429000
DN 100	6910	0	691000	691000	691000	863750	863750	1036500
DN 150	26330	0	2194167	2194167	2194167	1974750	2633000	2633000
DN 200	39080	0	1954000	1954000	1954000	3419500	3908000	4396500
Задвижка клиновая PN25 12Х18Н9ТЛ:								
DN 80	4740	0	284400	284400	284400	237000	355500	355500
DN 100	5980	0	358800	358800	358800	224250	328900	373750
DN 150	8600	0	458667	458667	458667	430000	602000	645000
DN 200	9840	0	393600	393600	393600	738000	787200	787200
Задвижка клиновая PN40 12Х18Н9ТЛ:								
DN 80	7040	0	469333	469333	469333	563200	704000	704000
DN 100	9450	0	630000	630000	630000	945000	1181250	1181250
DN 150	20300	0	676667	676667	676667	1522500	1776250	2030000

DN 200	42960	0	1432000	1432000	1432000	3222000	3759000	4296000
Кран шаровой PN40 12Х18Н9ТЛ:								
DN 80	4890	0	163000	163000	163000	146700	183375	244500
DN 100	7930	0	396500	396500	396500	356850	594750	594750
DN 150	30680	0	1227200	1227200	1227200	1534000	2301000	2301000
DN 200	45680	0	1827200	1827200	1827200	2284000	2512400	2855000
Потребность в оборотных средствах		0	19849200	19849200	19849200	30922250	36956625	40737200
Прирост оборотных средств		0	19849200	0	0	11073050	6034375	3780575