**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО РЫБОЛОВСТВУ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

# **«КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

# **ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

# Кафедра экономики и предпринимательства

|  |  |
| --- | --- |
| Зав. кафедрой | Допущен к защите |
| к.э.н., доцент | Директор ИМЭП, |
|  | д.э.н., профессор |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_П.Н. Ульянкин  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 \_\_\_ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.Г. Мнацаканян  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 \_\_\_ |
|  | |

**Повышение эффективности мясоперерабатывающего предприятия с последующей экономической оценкой мероприятия (на примере ООО «Производственное объединение «ОФ»)**

**Дипломный проект**

**по специальности 080507.65 – Менеджмент организации**

**Пояснительная записка**

**ДП63.080507.65.З.2012.295З.09.ПЗ**

Калининград

2013

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………**

**1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**………………………………..  
1.1 Сущность и основные понятия эффективности производства………….  
1.2 Особенности повышения эффективности производства ……..  
1.3 Методы и показатели экономической оценки эффективности производства……

**2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «проИЗВОДСТВЕННОЕ**

**ОБЪЕДИНЕНИЕ «ОФ»……………………………………………………..…**

2.1 Общие сведения о предприятии……………………………………………

2.2 Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия……………

2.3 Анализ финансового состояния предприятия……………………………

2.4 Анализ внешней и внутренней среды………………………………….…..

**3 РАЗРАБОТКА мер по Повышению эффективности мясоперерабатывающего предприятия …………**

3.1 Разработка мер по повышению эффективности мясоперерабатывающего предприятия……………………………………………………………………………..

3.2 Прогнозная оценка результатов деятельности мясоперерабатывающего предприятия при реализации разработанных мер по повышению эффективности…………………………..…………………..………

3.3 Экономическая оценка разработанных мер по повышению эффективности мясоперерабатывающего предприятия…….…………

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………………**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………………………...**

**ПРИЛОЖЕНИЯ……………………………………………...……………………….**

**Приложение А Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2011 г…………………...**

**Приложение Б Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2010 г…………………..**

**Приложение В Отчет о прибылях и убытках за 2010-2011 гг…………………**

**Приложение Г Отчет о прибылях и убытках за 2009-20110 гг……………..…**

**Приложение Д Расчет инвестиционной программы в программе АльтИнвест…………………………………………………………………………**

**ВВЕДЕНИЕ**

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности на основе достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в осуществлении этой задачи отводится поиску новых направлений в деятельности предприятия (внедрение новых технологий, повышение качества). Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности – это один из важнейших экономических рычагов не только в системе управления производством в целом, но и в системе внутрихозяйственного планирования, контроля и анализа. Поэтому разработка мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности является одной из главных задач деятельности предприятия.

В настоящее время необходимо добиться повышения рентабельности, ликвидации убыточности и увеличения прибыли, прежде всего, за счет повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Прибыль и рентабельность предприятия зависит от производственной, снабженческой и сбытовой деятельности, осуществляемой предприятием.

В связи с этим проблемы совершенствования эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в настоящее время являются наиболее важными, что и указывает на актуальность выбранной темы дипломной работы.

Актуальность выбранной темы также обусловлена необходимостью совершенствования системы стратегического управления, разработки стратегии деятельности организации, повышения финансовой устойчивости производственно-хозяйственной деятельности, совершенствования технических факторов производства и улучшения качества производимой продукции.

В качестве объекта исследования было выбрано ООО «Производственное объединение «ОФ». ООО «Производственное объединение «ОФ» - одно из стабильно работающих предприятий пищевой промышленности Калининградской области, занимающее прочные позиции на рынке. Целью деятельности ООО «Производственное объединение «ОФ» – является хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли. Поэтому представляет интерес проанализировать производственно-хозяйственную деятельность ООО «Производственное объединение «ОФ»».

Предметом исследования является производственно-хозяйственная деятельность и пути повышения ее эффективности предприятия с последующей экономической оценкой.

Целью данной работы является анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности мясоперерабатывающего производства с последующей экономической оценкой на основе эмпирического анализа теоретического и практического материала.

Задачами, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, являются:

- изучить теоретические аспекты организации и управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия;

- определить основные показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- охарактеризовать деятельность предприятия и исследовать его технико-экономические показатели;

- проанализировать объемы реализации продукции и структуру трудового персонала занятого в производстве;

- разработать мероприятия по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации.

В процессе работы были использованы бухгалтерские документы (балансы, отчеты о прибылях и убытках), данные статистической отчетности за 2009, 2010 и 2011 годы.

**1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

**1.1 Сущность и основные понятия эффективности производства**

Эффективность работы предприятия — комплексное многостороннее понятие. В рыночной экономике необходимым условием эффективного функционирования является баланс интересов всех участников бизнеса: собственников, менеджеров и производственных работников. Все они заинтересованы в эффективной работе предприятия. Таким образом, многосторонний контроль эффективности деятельности предприятия участниками бизнеса и внешними организациями создает для предприятия экономическую среду, где эффективная деятельность — необходимое. условие его существования и функционирования.

Эффект (от лат. effectus — «исполнение», «действие») — результат, следствие каких-либо причин, действий.

Экономический эффект представляет собой разницу между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном измерении) и затратами, произведенными для их получения. Если результат экономической деятельности превышает затраты, имеем положительный эффект (оцениваемый, например, прибылью); в противном случае — отрицательный эффект (например, убытки). Эффект как разница между стоимостью продукта и затратами на его производство возникает (при прочих равных условиях) в двух случаях: во-первых, когда возрастает продукт (рост объемов производства); во-вторых, когда сокращаются затраты (экономия ресурсов).

Эффект как конечный результат хозяйственной деятельности характеризуется различными стоимостными и натуральности показателями. К ним можно отнести: объем производства продукции в натуральном и стоимостном выражении; прибыль (экономию) по отдельным элементам затрат; общую экономию от снижения себестоимости за счет экономии по отдельным элементам и т. д.

Однако, как бы ни был важен результат, необходимо знать, какой ценой этот результат достигнут, т. е. один и тот же эффект может быть получен различными способами с различными затратами, и наоборот, одинаковые затраты могут дать совершенно разные результаты. Соизмерение эффекта и затрат на его достижение — это основа экономической эффективности.

Экономическая эффективность — это способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность) или способность системы производить при ее изменении (и при изменении условий ее функционирования) больший экономический эффект, чем в других условиях; реализация этой способности. Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов). Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долговременной перспективы его развития является получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Соотношение прибыли и единовременных затрат становится исходной основой для реального повышения эффективности производства. Однако в соответствии с законами рынка нельзя отождествлять эффективность производства с производительностью труда. Производительность труда означает плодотворность производственной деятельности людей и определяется величиной затрат живого и овеществленного труда, приходящихся на единицу продукции. Отсюда рост производительности труда отражает использование лишь потребляемых ресурсов (текущих затрат), тогда как повышение эффективности производства характеризует использование всех ресурсов, включая текущие и единовременные затраты. Попутно можно отметить, что понятие единовременных затрат, капитальных вложений и вложений в капитал имеют одинаковый экономический смысл, который сводится к необходимости соблюдения общего правила окупаемости этих ресурсов за счет прибыли, получаемой в процессе производства.

Процесс производства на любом предприятии осуществляется при определенном взаимодействии трех определяющих его факторов: персонала (рабочей силы), средств труда и предметов труда. Используя имеющиеся средства производства, персонал производит общественно полезную продукцию или предоставляет производственные и бытовые услуги. Это означает, что, с одной стороны, имеют место затраты живого и овеществленного труда, а с другой, - результаты производства. Последние зависят от масштабов применяемых средств производства, кадрового потенциала и уровня их использования. Эффективность производства представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени при производстве разнообразных товаров и услуг. И так, эффективность производства, и производительность системы - это, по сути, термины-синонимы, которые характеризуют одни и те же результативные процессы. При этом следует сознавать, что общая производительность системы является понятием намного более широким, чем производительность труда и прибыльность производства. Для того чтобы наиболее полно понять значение эффективности и ее влияние на отдельные показатели работы предприятия необходимо рассмотреть виды эффективности.

Эффективность производственной организации — понятие многокритериальное. Дерево целей организации — иерархическая, многомерная модель целей. Выбор критериев и показателей для целеполагания определяет содержание иерархической, многомерной модели эффективности.

В зависимости от целей организации выделяются различные виды эффективности:

* по степени значимости для организации различают стратегическую и тактическую эффективность;
* по отношению к внешней среде — внешнюю и внутреннюю эффективность;
* по содержанию выделяются технологическая, экономическая, производственная, научно-техническая, экологическая и социальная эффективность;
* по общественным характеристикам — общефирменная, внутрифирменная, групповая и индивидуальная эффективность;
* по общественным характеристикам — эффективность организационной структуры и эффективность механизма управления;
* по отношению к объекту и субъекту управления выделяют эффективность производства и эффективность управления.

Понятия «производственная эффективность» и «эффективность производства» не являются тождественными. Производственная эффективность — это степень минимизации затрат при трансформации ресурсов на входе в готовую продукцию на выходе производственной системы (отдача производственных затрат — выпуска товарной продукции на единицу затрат на ее производство, прибыль на единицу затрат на производство, выработка товарной продукции на одного рабочего, фондоотдача и др.). Эффективность производства — это реализация программы производства при минимальных производственных затратах и запланированном уровне качества. Это статическая, внутренняя эффективность или, как ее часто называют, экономичность.

Наряду с общей эффективностью функционирования системы рассматривается также частная эффективность ее отдельных элементов и факторов, воздействующих на нее. Мерой частной эффективности является ее вклад в общую эффективность. Примерами частной эффективности могут служить ее определенные виды:

1) эффективность факторов производства, подразумевающая способность факторов производства приносить эффект и реализацию этой способности;

2) эффективность капитальных вложений — соотношение между затратами на воспроизводство основных фондов и получаемыми вследствие этого рёзультатами в виде ввода в действие объектов производственного и непроизводственного назначения, прироста продукции;

З) предельный эффект затрат, т. е. дополнительный экономический эффект, вызываемый дополнительными затратами определенного ресурса при неизменной величине остальных;

4) эффективность экономических решений, являющаяся мерой изменения эффективности рассматриваёмой экономической системы в результате реализации оцениваемых решений или мероприятий;

5) производительность труда — плодотворность, продуктивность деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенным работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции;

б) фондоотдача, материалоотдача и обратные им показатели.

Помимо задач, связанных с оценкой общих показателей эффективности фирмы, предпринимателю постоянно. приходится решать частные задачи, ориентированные на принятие отдельного управленческого решения, в основе которого также лежат соображения эффективности.

Критерий это главный отличительный признак и определяющая мера вероятности познания сущности эффективности производства, в соответствии с которыми осуществляют количественную оценку ее уровня. Правильно сформулированный критерий должен наиболее полно характеризовать суть эффективности как экономической категории и быть общим для всех звеньев общественного производства - от предприятия до народного хозяйства в целом.

Суть проблемы повышения эффективности производства состоит в том, что на каждую единицу затрат - трудовых, материальных, финансовых - достигать максимально возможного увеличения объема производства или дохода.

Исходя из этого, единым народнохозяйственным экономическим критерием эффективности производства можно считать рост производительности общественного (живого и овеществленного) труда. В общем виде критерий эффективности производства отображает постоянно осуществляемый процесс максимизации объема чистой продукции (национального дохода) по отношению к затратам живого и овеществленного труда (персонала и производственных фондов предприятия или народного хозяйства в целом).

На уровне хозрасчетного предприятия модифицированной формой единого критерия эффективности его деятельности может служить максимизация прибыли при условии экономически обоснованного построения системы цен на вырабатываемую продукцию и оплату труда в зависимости от конечных результатов производства. Между народнохозяйственным и хозрасчетными (коммерческими) критериями принципиального расхождения не существует, поскольку при правильно построенных ценах на средства производства и конечную продукцию увеличения объема чистой продукции предприятие взыскивает адекватное влияние и на величину получаемой им прибыли. Количественная определенность и содержание критерия находит наиболее полное отображение в конкретных показателях эффективности производства.

При формировании системы показателей эффективности производства, производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия желательно придерживаться определенных принципов. К ним можно отнести:

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;

- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;

- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;

- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

С учетом указанных принципов определена следующая система показателей эффективности производства:

1) обобщающие показатели:

- производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов;

- прибыль на единицу общих затрат;

- рентабельность производства;

- затраты на 1 рубль товарной продукции;

- доля прироста продукции за счет интенсификации производства;

- народнохозяйственный эффект использования единицы продукции;

2) показатели эффективности использования труда (персонала):

- темп роста производительности труда;

- доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;

- абсолютное и относительное высвобождение работников;

- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;

- трудоемкость единицы продукции;

- зарплатоемкость единицы продукции;

3) показатели эффективности использования производственных фондов:

- общая фондоотдача;

- фондоотдача активной части основных фондов;

- рентабельность основных фондов;

- фондоемкость единицы продукции;

- материалоемкость единицы продукции;

- коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов;

4) показатели эффективности использования финансовых средств:

- оборачиваемость оборотных средств;

- рентабельность оборотных средств;

- относительное высвобождение оборотных средств;

- удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);

- рентабельность капитальных вложений;

- срок окупаемости капитальных вложений и др.

Каждая из перечисленных групп охватывает определенное количество конкретных абсолютных или относительных показателей, которые характеризуют общую эффективность производства (деятельности предприятия) или эффективность использования отдельных видов ресурсов Для всесторонней оценки уровня и динамики абсолютной экономической эффективности производства, результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия рядом с приведенными основными показателями следует использовать также специфические показатели, которые показывают степень использования кадрового потенциала, производственных мощностей, оборудования, отдельных видов минеральных ресурсов и т.п., также необходимо классифицировать факторы роста эффективности.

**1.2 Особенности повышения эффективности производства**

Уровень экономической эффективности в промышленности зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли промышленности вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Все многообразие факторов роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

1) источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются на:

а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

б) внешние - это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

Вместе с тем, при определении экономической эффективности в ряде имеющихся работ в качестве исходных сведений используются бухгалтерские данные, которые не всегда адекватно отражают действительность в рыночной экономике. Бухгалтерская оценка статей баланса и их рыночная стоимость в новых условиях хозяйствования не всегда совпадают. Оценочная деятельность до настоящего времени не ставила в числе своих задач определение экономической эффективности. Следовательно, возникает потребность в разработке новых подходов к определению эффективности, которые основываются на использовании знаний оценочной деятельности по определению рыночной стоимости. Особенно остро проблема оценки экономической эффективности функционирования предприятия стоит перед собственниками предприятия. Востребованность результатов решения проблемы в ходе практической консалтинговой деятельности является подтверждением актуальности решаемых в исследовании задач и послужила основанием для выбора темы диссертационной работы.

В настоящее время общепринятая система показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия отсутствует. Для измерения эффективности одних и тех же мероприятий применяются разные методики, иногда не связанные между собой, дающие различные результаты. В ряде методик отсутствует необходимая сопоставимость показателей. Так же дифференцируются плановые и отчетные показатели эффективности. Все это затрудняет комплексную оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятий и не позволяет осуществлять системный анализ различных сторон его функционирования.

**1.3 Методы и показатели экономической оценки эффективности производства**

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. В значительной степени она основывается на проектном анализе. Цель проектного анализа — определить результат (ценность) проекта (РП). Для этого используют выражение:

РП = ЦП – ЗП, (1.1)

где РП – результаты проекта;

ЦП – цена проекта;

ЗП – затраты на проект.

Под ценой проекта понимают положительный результат или выгоду, которая достигается в результате реализации проекта.

Принято различать: техническую, финансовую, коммерческую, экологическую, организационную (институциональную) оценки. А так же социальную, экономическую и другие оценки инвестиционного проекта.

Прогнозная оценка проекта является достаточно сложной задачей, что подтверждается рядом факторов:

1) инвестиционные расходы могут осуществляться либо в разовом порядке, либо на протяжении достаточно длительного времени;

2) период достижения результатов реализации инвестиционного проекта может быть больше или равен расчетному периоду;

3) осуществление длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестиций, то есть к росту инвестиционного риска.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов в зависимости от интересов его участников.

В основе принятия решений инвестиционного характера лежит оценка экономической эффективности инвестиций. Рыночная экономика требует учета влияния на эффективность инвестиционной деятельности факторов внешней среды и фактора времени, которые не находят полной оценки в расчете указанных показателей.

В настоящее время приняты Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций и их отбору для финансирования.

В них достаточно полно нашли отражение результаты научных исследований отечественных и зарубежных экономистов в области методов оценки эффективности. Показатели эффективности инвестиционных проектов согласно Методическим рекомендациям делятся на следующие виды:

— показатели коммерческой эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

— показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

— показатели экономической эффективности, учитывающие результаты и затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное измерение.

Выделение подобных видов является искусственным и связано с определением единого показателя экономической эффективности, но применительно к различным объектам и уровням экономической системы: народному хозяйству в целом (глобальный критерий экономической эффективности), региональному, отраслевому, уровню предприятия или конкретному инвестиционному проекту.

Согласно методическим рекомендациям эффективность инвестиций характеризуется системой показателей, отражающих соотношение связанных с инвестициями затрат и результатов и позволяющих судить об экономических преимуществах одних инвестиций над другими.

Показатели эффективности инвестиций можно классифицировать по следующим признакам:

1) по виду обобщающего показателя, выступающего в качестве критерия экономической эффективности инвестиций:

— абсолютные показатели, в которых обобщающие показатели определяются как разность между стоимостными оценками результатов и затрат, связанных с реализацией проекта;

— относительные показатели, в которых обобщающие показатели определяются как отношение стоимостных оценок результатов проекта к совокупным затратам на их получение;

— временные показатели, которыми оценивается период окупаемости инвестиционных затрат;

2) по методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов:

— статические показатели, в которых денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные;

— динамические, в которых денежные потоки, вызванные реализацией проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством их дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных денежных потоков. Статические методы называют еще методами, основанными на учетных оценках, а динамические методы — методами, основанными на дисконтированных оценках.

Статические методы оценки

Срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP).

Под сроком окупаемости понимается период времени с момента начала реализации проекта до момента эксплуатации объекта, когда доходы от эксплуатации становятся равными первоначальным инвестициям (капитальные затраты и эксплуатационные расходы).

Данный показатель дает ответ на вопрос: когда произойдет полный возврат вложенного капитала? Экономический смысл показателя заключается в определении срока, за который инвестор может вернуть вложенный капитал.

Для расчета срока окупаемости элементы платежного ряда суммируются нарастающим итогом, формируя сальдо накопленного потока, до тех пор, пока сумма не примет положительного значения. Порядковый номер интервала планирования, в котором сальдо накопленного потока принимает положительное значение, указывает срок окупаемости, выраженный в интервалах планирования. Общая формула расчета показателя РР имеет вид:

(1.2)



где Pk — величина сальдо накопленного потока;

I0 — величина первоначальных инвестиций.

При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Нередко показатель РР рассчитывается более точно, то есть рассматривается и дробная часть интервала (расчетного периода); при этом делается предположение, что в пределах одного шага (расчетного периода), сальдо накопленного денежного потока меняется линейно.

Однако он имеет существенные недостатки, которые более подробно мы рассмотрим при анализе дисконтированного срока окупаемости (DPP), поскольку данные недостатки относятся как к статическому, так и динамическому показателям срока окупаемости. Основной недостаток статического показателя «срок окупаемости» в том, что он не учитывает стоимости денег во времени, то есть не делает различия между проектами с одинаковым сальдо потока доходов, но с разным распределением по годам.

— Коэффициент эффективности инвестиции (Accounting Rate of Return, ARR).

Другим показателем статической финансовой оценки проекта является коэффициент эффективности инвестиций (Account Rate of Return или ARR). Данный коэффициент называют также учетной нормой прибыли или коэффициентом рентабельности проекта.

Существует несколько алгоритмов исчисления ARR.

Первый вариант расчета основан на отношении среднегодовой величины прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта за период к средней величине инвестиций:

(1.3)



где Рr — среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта;

Iср0— средняя величина первоначальных вложений, если предполагается, что по истечении срока реализации проекта все капитальные затраты будут списаны.

Второй вариант расчета основан на отношении среднегодовой величины прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта за период к средней величине инвестиций с учетом остаточной или ликвидационной стоимости первоначальных инвестиций (например, учет ликвидационной стоимости оборудования при завершении проекта):

(1.4)



где Рr — среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта;

I0 — средняя величина (величина) первоначальных вложений.

Динамические методы оценки

Чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость — Net Present Value, NPV).

В современных опубликованных работах используются следующие термины для названия критерия данного метода: чистый дисконтированный доход; чистый приведенный доход; чистая текущая стоимость; чистая дисконтированная стоимость; общий финансовый итог от реализации проекта; текущая стоимость.

Величина чистого дисконтированного дохода (ЧДД) рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков доходов и расходов, производимых в процессе реализации инвестиции за прогнозный период.

Суть критерия состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации.

Применение метода предусматривает последовательное прохождение следующих стадий:

1) расчет денежного потока инвестиционного проекта;

2) выбор ставки дисконтирования, учитывающей доходность альтернативных вложений и риск проекта;

3) определение чистого дисконтированного дохода.

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

(1.5)



где I0 — величина первоначальных инвестиций;   
Ct — денежный поток от реализации инвестиций в момент времени t;   
t — шаг расчета (год, квартал, месяц и т. д.);  
i — ставка дисконтирования.

Денежные потоки должны рассчитываться в текущих или дефлированных ценах. При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление денежных средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

В основе расчетов по данному методу лежит посылка о различной стоимости денег во времени. Процесс пересчета будущей стоимости денежного потока в текущую стоимость называется дисконтированием (от англ. «discont»— уменьшать).

Ставка, по которой происходит дисконтирование, называется ставкой дисконтирования (дисконта), а множитель F = 1/(1 + i) t — фактором дисконтирования.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение ряда лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

(1.6)



где It — денежный поток первоначальных инвестиций;   
Ct — денежный поток от реализации инвестиций в момент времени t;   
t — шаг расчета (год, квартал, месяц и т. д.);

i — ставка дисконтирования.

Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия сводятся к следующему:

— если NPV > 0, то проект следует принять;

— если NPV < 0, то проект принимать не следует;

— если NPV = 0, то принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка.

В основе данного метода заложено следование основной целевой установке, определяемой инвестором, — максимизации его конечного состояния или повышению ценности фирмы. Следование данной целевой установке является одним из условий сравнительной оценки инвестиций на основе данного критерия.

Отрицательное значение чистой текущей стоимости свидетельствует о нецелесообразности принятия решений о финансировании и реализации проекта, поскольку если NPV < 0, то в случае принятия проекта ценность компании уменьшится, то есть владельцы компании понесут убыток и основная целевая установка не выполнится.

Положительное значение чистой текущей стоимости свидетельствует о целесообразности принятия решений о финансировании и реализации проекта, а при сравнении вариантов вложений предпочтительным считается вариант с наибольшей величиной NPV, поскольку если NPV > 0, то в случае принятия проекта ценность компании, а следовательно, и благосостояние ее владельцев увеличатся. Если NPV = 0, то проект следует принять при условии, что его реализация усилит поток доходов от ранее осуществленных проектов вложения капитала. Например, расширение земельного участка для автостоянки у гостиницы усилит поток доходов от недвижимости.

Реализация данного метода предполагает ряд допущений, которые необходимо проверять на степень их соответствия реальной действительности и на то, к каким результатам ведут возможные отклонения.

К таким допущениям можно отнести:

— существование только одной целевой функции — стоимости капитала;

— заданный срок реализации проекта;

— надежность данных;

— принадлежность платежей определенным моментам времени;

— существование совершенного рынка капитала.

При принятии решений в инвестиционной сфере часто приходится иметь дело не с одной целью, а с несколькими целевыми установками. В случае использования метода определения стоимости капитала, эти цели следует учитывать при нахождении решения вне процесса расчета стоимости капитала. При этом могут быть также проанализированы методы принятия многоцелевых решений.

Срок эксплуатации необходимо установить при анализе эффективности до начала применения метода чистого дисконтированного дохода. С этой целью могут быть проанализированы методы определения оптимального срока эксплуатации, если только он не установлен заранее по причинам технического или правового характера.

В действительности при принятии инвестиционных решений не существует надежных данных. Поэтому наряду с предлагаемым методом расчета величин стоимости капитала на основе спрогнозированных данных необходимо провести анализ степени неопределенности, по крайней мере — для наиболее важных объектов инвестирования. Этой цели служат методы инвестирования в условиях неопределенности.

При формировании и анализе метода исходят из того, что все платежи могут быть отнесены к определенным моментам времени. Временной промежуток между платежами обычно равен одному году. В действительности платежи могут производиться и с меньшими интервалами. В этом случае следует обратить внимание на соответствие шага расчетного периода (шага расчета) условию предоставления кредита. Для корректного применения данного метода необходимо, чтобы шаг расчета был равным или кратным сроку начисления процентов за кредит.

Проблематично также допущение о совершенном рынке капитала, на котором финансовые средства могут быть в любой момент времени и в неограниченном количестве привлечены или вложены по единой расчетной процентной ставке. В реальности такого рынка не существует, и процентные ставки при инвестировании и заимствовании финансовых средств, как правило, отличаются друг от друга. Вследствие этого возникает проблема определения подходящей процентной ставки. Это особенно важно, так как она оказывает значительное влияние на величину стоимости капитала.

При расчете NPV могут использоваться различные по годам ставки дисконтирования. В данном случае необходимо к каждому денежному потоку применять индивидуальные коэффициенты дисконтирования, которые будут соответствовать данному шагу расчета. Кроме того, возможна ситуация, что проект, приемлемый при постоянной дисконтной ставке, может стать неприемлемым при переменной.

Показатель чистого дисконтированного дохода учитывает стоимость денег во времени, имеет четкие критерии принятия решения и позволяет выбирать проекты для целей максимизации стоимости компании. Кроме того, данный показатель является абсолютным, что позволяет складывать значения показателя по различным проектам и использовать суммарный показатель по проектам в целях оптимизации инвестиционного портфеля, то есть справедливо следующее равенство:

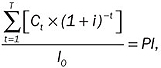
NPVA + NPVB = NPVMB. (1.7)

При всех его достоинствах метод имеет и существенные недостатки. В связи с трудностью и неоднозначностью прогнозирования и формирования денежного потока от инвестиций, а также с проблемой выбора ставки дисконта может возникнуть опасность недооценки риска проекта.

Индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI)

Индекс рентабельности (прибыльности, доходности) рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции):

(1.8)



где I0 — инвестиции предприятия в момент времени 0;   
i — ставка дисконтирования.

Индекс рентабельности — относительный показатель эффективности инвестиционного проекта и характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений — чем больше значение этого показателя, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. Данному показателю следует отдавать предпочтение при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

— если РI > 1, то проект следует принять;

— если РI < 1, то проект следует отвергнуть;

— если РI = 1, проект ни прибыльный, ни убыточный. Несложно заметить, что при оценке проектов, предусматривающих одинаковый объем первоначальных инвестиций, критерий PI полностью согласован с критерием NPV.

Таким образом, критерий РI имеет преимущество при выборе одного проекта из ряда имеющих примерно одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций. В данном случае выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений. В связи с этим данный показатель позволяет ранжировать проекты при ограниченных инвестиционных ресурсах.

К недостаткам метода можно отнести его неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков.

Внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, IRR).

Под внутренней нормой рентабельности, или внутренней нормой прибыли, инвестиций (IRR) понимают значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю: IRR = i, при котором NPV = f (i) = 0.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность из различных источников. В качестве платы за пользование авансированными в деятельность предприятия финансовыми ресурсами оно уплачивает проценты, дивиденды, вознаграждения и т. п., то есть несет некоторые обоснованные расходы на поддержание своего экономического потенциала. Показатель, характеризующий относительный уровень этих доходов, можно назвать ценой авансированного капитала (capital cost, СС). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя СС (цены источника средств для данного проекта). Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова:

— если IRR > СС, то проект следует принять;

— если IRR < СС, то проект следует отвергнуть;

0 если IRR = СС, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Еще один вариант интерпретации состоит в трактовке внутренней нормы прибыли как возможной нормы дисконта, при которой проект еще выгоден по критерию NPV. Решение принимается на основе сравнения IRR с нормативной рентабельностью; при этом, чем выше значения внутренней нормы рентабельности и больше разница между ее значением и выбранной ставкой дисконта, тем больший запас прочности имеет проект. Данный критерий является основным ориентиром при принятии инвестиционного решения инвестором, что вовсе не умаляет роли других критериев. Для расчета IRR с помощью таблиц дисконтирования выбираются два значения коэффициента дисконтирования r < i2 таким образом, чтобы в интервале (i, …, i2) функция NPV = f (i) меняла свое значение с «+» на «–» или с «–» на «+». Далее применяют формулу:

(1.9)



где r1 — значение коэффициента дисконтирования, при котором f (i1) > 0(f (i1)<0);

r2 — значение коэффициента дисконтирования, при котором f (i1) < 0 (f (i1) > 0).

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала (i1,…, i2), а наилучшая аппроксимация достигается в случае, когда i1 и i2 — ближайшие друг к другу значения коэффициента дисконтирования, удовлетворяющие условиям.

Точный расчет величины IRR возможен только при помощи компьютера. Соответствующее допущение метода определения внутренней ставки (вложение по внутренней процентной ставке), как правило, не представляется целесообразным. Поэтому метод определения внутренней нормы рентабельности без учета конкретных резервных инвестиций или другой модификации условий не следует применять для оценки абсолютной выгодности, если имеют место комплексные инвестиции и тем самым происходит процесс реинвестирования. При этом типе инвестиций возникает также проблема существования нескольких положительных или отрицательных внутренних процентных ставок, что может привести к сложности интерпретации результатов, полученных методом определения внутренней нормы рентабельности.

Метод определения внутренней нормы рентабельности для оценки относительной выгодности не следует применять, как отмечено выше, путем сравнения внутренних процентных ставок отдельных объектов. Вместо этого необходимо проанализировать инвестиции для определения разницы. Если речь идет об изолированно осуществляемых инвестициях, то можно сравнить внутреннюю процентную ставку с расчетной, чтобы сделать возможным сравнение выгодности. Если инвестиции для сравнения выгодности имеют комплексный характер, то применение метода определения рентабельности является нецелесообразным.

Преимуществом метода внутренней нормы рентабельности по отношению к методу чистого дисконтированного дохода является возможность его интерпретирования. Он характеризует начисление процентов на затраченный капитал (рентабельность затраченного капитала).

Кроме этого, внутреннюю процентную ставку можно рассматривать в качестве критической процентной ставки для определения абсолютной выгодности инвестиционной альтернативы в случае, если применяется метод чистой текущей стоимости и не действует допущение о «надежных данных».

Критерии NPV, IRR и PI, наиболее часто применяемые в инвестиционном анализе, являются фактически разными версиями одной и той же концепции, и поэтому их результаты связаны друг с другом. Таким образом, можно ожидать выполнения следующих математических соотношений для одного проекта:

— если NPV > 0, то IRR > CC; PI > 1;

— если NPV < 0, то IRR < CC; PI < 1;

— если NPV = 0, то IRR = CC; PI = 1.

Суть всех методов оценки базируется на основе определения эффективности инвестиционного проекта. Исходные инвестиции при реализации какого- либо проекта генерируют денежный поток. Инвестиционная программа признается эффективной, если этот поток денежных средств достаточен для возврата исходной суммы капитальных вложений и обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

1. **АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «проИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ОФ»**

**2.1 Общие сведения о предприятии**

Общество с ограниченной ответственностью «Производственное объединение «ОФ»» - калининградский мясоперерабатывающий завод зарегистрирован 24 октября 2005 году.

ООО «Производственное объединение «ОФ» располагается по адресу: 236023, г. Калининград, ул. Каштановая аллея, д.2.

Основные виды деятельности компании:

• Производство пищевых продуктов, включая напитки;  
• Производство мяса и мясопродуктов;  
• Производство мяса;  
• Производство мяса и пищевых субпродуктов крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, животных семейства лошадиных;  
• Производство щипаной шерсти, сырых шкур и кож крупного рогатого скота, животных семейства лошадиных, овец, коз и свиней;  
• Производство пищевых животных жиров;  
• Производство непищевых субпродуктов;  
• Производство мяса сельскохозяйственной птицы и кроликов;  
• Производство мяса и пищевых субпродуктов сельскохозяйственной птицы и кроликов;  
• Производство пера и пуха;  
• Производство продуктов из мяса и мяса птицы;  
• Производство готовых и консервированных продуктов из мяса, мяса птицы, мясных субпродуктов и крови животных;  
• Предоставление услуг по тепловой обработке и прочим способам переработки мясных продуктов;  
• Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов;  
• Переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей;  
• Предоставление услуг по тепловой обработке и прочим способам подготовки овощей и фруктов для консервирования;  
• Производство растительных и животных масел и жиров;  
• Производство неочищенных масел и жиров;  
• Производство технических животных жиров, рыбьего жира и жиров морских млекопитающих;  
• Производство молочных продуктов;  
• Переработка молока и производство сыра;  
• Производство крупы, муки грубого помола, гранул и прочих продуктов из зерновых культур;  
• Производство кукурузного масла, крахмала и крахмалопродуктов;  
• Производство крахмала и крахмалопродуктов; производство сахаров и сахарных сиропов, не включенных в другие группировки;  
• Производство готовых кормов для животных;  
• Производство прочих пищевых продуктов.

Завод планировался как небольшой семейный бизнес, с мощностью в 0,5 тонн готовых изделий в смену. Ежегодно комбинат увеличивал мощности, выполняя возрастающий спрос на выпускаемую мясоколбасную продукцию.

Сегодня цех выпускает около 2 тонн изделий в сутки, благодаря высокому качеству исполнения, расширению собственной товаропроизводящей сети и гибкой ценовой политике стараясь занять больший сегмент на Калининградском рынке мясородуктов.

 ООО «ПО «ОФ» сегодня это, прежде всего:

1. Инновации

* Инновационные методы производства и оптимизация производственных процессов
* Современный менеджмент, управление производством и логистика

2. Безопасность

* Качественное сырье, поступающее от проверенных поставщиков
* Постоянный контроль качества сырья, продукции, и вспомогательных материалов
* Подтверждения результатов производственного контроля качества и безопасности продукции на соответствие требованиям НД находят место в инспекционных испытаниях продукции Управлениями Роспотребнадзора, Государственной ветеринарной службой

3. Профессиональная команда

* Современные методы управления предприятием
* Профессиональные и мотивированные специалисты на всех уровнях
* Фокус на повышении профессиональных знаний сотрудников для эффективного обеспечения качества производства: занятия и семинары проводятся на комбинате
* Привлечение молодых специалистов и их дальнейшее обучение

4. Традиции производства

* Использование в производстве опыта предыдущих поколений работников

На сегодняшний день ООО «Производственное объединение «ОФ»

вареные колбасы, сосиски, сардельки, мясные полуфабрикаты, замороженные мясные изделия (фарш, котлеты), консервы.

В приготовлении колбас и деликатесов на мясокомбинате используется только отечественное охлажденное мясо, чистейшая родниковая вода, натуральные специи.

Офис компании находится по адресу ул. Геологическая, 1. Генеральным директором является Панарин Сергей Николаевич.

Организационная структура организации ООО «ПО «ОФ» направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. Ведь, наилучшая структура – это та, которая наилучшим образом позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников, а также удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

В организационной структуре реализуются различные требования к совершенствованию системы менеджмента, находящие выражения в принципах управления. Организационная структура управления организации отличается большим разнообразием и определяется многими объективными факторами и условиями. К ним относятся, в частности, размеры производственной деятельности организации; производственный профиль; характер выпускаемой продукции и технология ее производства ; сфера деятельности организации ; масштабы заграничной деятельности и формы ее осуществления.

Организационная структура ООО «ПО «ОФ» и ее управление не являются чем-то застывшим, она постоянно изменяется, совершенствуется в соответствии с меняющимися условиями.

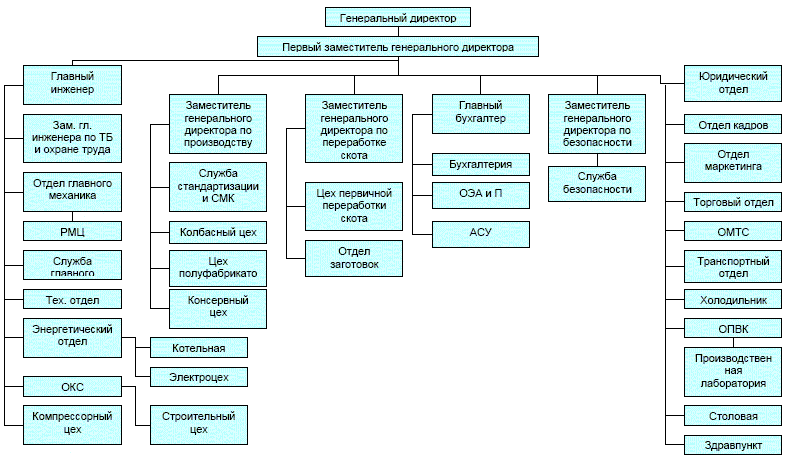


Рисунок 2.1 – Организационная структура

Структура управления организацией - одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации, ресурсов, идей и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Организационная структура управления определяется как форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей. С этих позиций структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми. Ключевыми понятиями структур управления являются элементы, связи, уровни и полномочия. Элементы организационной структуры управления – руководители, специалисты, служащие и службы, в которых занято то или иное количество специалистов, выполняющих определенные функциональные обязанности.

В структуре управления ООО «ПО «ОФ» есть линейные и функциональные связи. Первые - суть отношения по поводу принятия и реализации управленческих решений, а также движения информации между так называемыми линейными руководителями, то есть лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи сопрягаются с теми или иными функциями менеджмента.  Полномочия линейных руководителей дают право решать все вопросы развития  организации и подразделений, а также отдавать распоряжения, обязательные для выполнения другими членами организации. Работнику управленческого аппарата предоставляется право принимать решения и совершать действия, обычно выполняемые линейными менеджерами, он получает так называемые функциональные полномочия.

**2.2. Анализ производственно - хозяйственной деятельности**

**предприятия**

Основной задачей промышленных предприятий является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией. Темпы роста объема производственной продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

Объем производства и реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) - это основные показатели, характеризующие деятельность предприятия. Объем реализации крайне важен для установления нормированных статей затрат - расходов на рекламу, представительских расходов, а также для исчисления целого ряда налогов.

По своему экономическому содержанию объем реализованной продукции характеризует конечный финансовый результат работы предприятия, выполнения своих обязательств перед потребителями, степень участия в удовлетворении потребностей рынка.

Таблица 2.1 - Основные результаты деятельности организации

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Значение показателя, тыс. руб. | | | Изменение показателя | |
| За 2011 год | За 2010 год | | Тыс. руб. | % |
| 1. Выручка | 38 734 | 35213 | | 3521 | 1,09 |
| 2. Прибыль (убыток) от продаж | 1890 | 1718 | | +172 | +1,1 |
| 3. Прочие доходы | 752 | 684 | | +68 | +1,09 |
| 4. Прочие расходы | -1172 | -1172 | | 0 | +1 |
| 5. Прибыль (убыток) от прочих операций | - 420 | -488 | | +68 | -0.86 |
| 6. Прибыль (убыток) до налогообложения | 919 | 729 | | +190 | +1,2 |
| 7. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 468 | +318 | +150 | | +1,47 |

По данным «Отчета о прибылях и убытках» за последний, 2011 год, организация получила прибыль в размере 468 тыс. руб., что составляет 1.3% от выручки. По сравнению с предыдущим годом, прибыль возросла на 150 тыс. руб., что составляет 147%.



Рисунок 2.2 – Основные результаты деятельности предприятия за 2009-2011 гг.

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности.

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

При анализе рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций.

Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе — рентабельность имущества). Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

Рентабельность активов = (чистая прибыль /

среднегодовая величина активов) \*100% (2.1)

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде. Проиллюстрируем порядок изучения показателя рентабельности активов по данным анализируемой организации.

Таблица 2.2 – Исходные данные для анализа рентабельности активов (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2010 год | отклонение |
| 1. Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации (чистая прибыль) | 468 | 318 | +150 |
| 2. Средняя стоимость основных производственных фондов | 860 | 769 | +91 |
| 3. Средняя стоимость других внеоборотных активов | - | - | - |
| 4. Средняя стоимость оборотных активов | 12546 | 11201 | +1345 |
| 5. Итого средняя стоимость всех активов организации (2+3+4) | 13406 | 11970 | +1436 |
| (пункт.1/пункт.5)\*100% | +3,5% | +2.6% | +10.5% |

Как видно из таблицы, уровень рентабельности активов в 2011 году превысил уровень 2010 года на 10.5%. Непосредственное влияние на это оказали два фактора:

- увеличение чистой прибыли на сумму 150 тыс. руб. повысило уровень рентабельности активов на: 150 / 11970 \* 100% = + 1.3%;

- увеличение активов предприятия на сумму 1436 тыс. руб. повысило уровень рентабельности активов на: + 10,5 — (+ 1,3) = 9,2%.

Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет:

1,3+9,2 = +10,5%.

Итак, рост уровня рентабельности активов 2011 года по сравнению с 2010 имел место исключительно за счет увеличения суммы чистой прибыли предприятия. В то же время рост средней стоимости основных средств, других внеоборотных активов, а также оборотных активов повысел уровень рентабельности активов.

Показатель рентабельности основных производственных фондов (называемый иначе показателем фондорентабельности) представим в виде следующей формулы:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия,

умноженная на 100% и деленная на среднюю

стоимость основных производственных фондов (2.2)

2011 год: 468\*100% / 860 = 54,5

2010 год: 318\*100%/769 = 41,4

Рентабельность оборотных активов (иначе — текущих или мобильных активов) может быть выражена при помощи следующей формулы:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении

предприятия умноженная на 100% и деленная на

среднюю величину оборотных активов (2.3)

2011 год: 468\*100% / 12546 = 3,8

2010 год: 318\*100%/ 11201 = 2,9

Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала. Он характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал. Рентабельность собственного капитала выражается такой формулой:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении

предприятия умноженная на 100%,

деленная на величину собственного

капитала (итог третьего раздела баланса) (2.4)

2011 год: 468\*100% / 2637 = 17,8

2010 год: 318\*100%/ 2169 = 14,7

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация фирмы, ее конкурентноспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей готовой продукции. Данные критерии следует сопоставлять с аналогичными характеристиками конкурентов, действующих в отрасли. Данные берутся в основном не из бухгалтерской отчетности, а из маркетинговых исследований.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями. В число абсолютных показателей входят: объем продажи готовой продукции, величина используемых активов и капитала, в том числе собственный капитал, прибыль.

Оборачиваемость совокупного капитала. Данный показатель отражает скорость оборота всего капитала предприятия:

коэффициент равный отношению объема

реализации к среднегодовой стоимости

собственного капитала (2.5)

2009 год: 31691/1851 = 17,2

2010 год: 35213/2169 = 16,3

2011 год: 38734/2637 = 14,7

Оборачиваемость текущих активов характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

отношение выручки к средней сумме оборотных средств (2.6)

2009 год: 31691/10079 = 3,3

2010 год: 35213/11201 = 3,2

2011 год: 38734/12546 = 3,1

Материалоотдача определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель, обратный показателю материалоемкости, и характеризует отдачу материалов, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов.

Мо = Объём выпущенной товарной продукции/

материальные затраты на продукцию (руб.) (2.7)

Мо 2009 = 31691/23769 = 1.3

Мо 2010 = 35213/26410 = 1.3

Мо 2011 = 38734/29051 = 1.3

Ме = 1/Мо (2.8)

Ме 2009 = 23769/31691 = 0.7

Ме 2010 = 26410/35213 = 0.7

Ме 2011 = 29051/38734 = 0.7

Если материалоотдача > 1 руб., а материалоемкость < 1 руб, то оборотные средства используются эффективно.

Фондоотдача определяется отношением стоимости годового объёма продукции к средне годовой стоимости основных производственных фондов. Фондоемкость обратный показатель.

ФО = Объём выпущенной товарной продукции /

Среднегодовая стоимость основных средств (руб.) (2.9)

Фо 2009 = 31691/692 = 45.7

Фо 2010= 35213/769 = 45.7

Фо 2011= 38734/860= 45

Коэффициент фондоотдачи показывает эффективность использования основных средств организации. Его рост может быть достигнут за счет повышения объема реализации продукции или более высокого технического уровня основных средств. Чем выше фондоотдача, тем меньше издержек отчетного периода. Низкий уровень показателя свидетельствует о недостаче объема реализации или о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов.

Фе = 1/ Фо (2.10)

Фе 2009= 692/31691 = 0.02

Фе 2010 = 769/35213 = 0.02

Фе 2011 = 860/38734 = 0.02

Чем выше показатель фондоотдачи и ниже показатель фондоемкости, тем эффективнее используются основные средства. В данном случае показатели использования основных фондов не меняются.

В основные задачи анализа входят:

В области использования рабочей силы: исследование численности, состава, структуры, уровня классификации, динамики и причины движения рабочей силы, дисциплины труда, а также влияния численности рабочих на динамику.

В области производительности труда: установление уровня производительности труда по предприятиям, рабочем цехам и рабочем местам, сопоставление полученных показателей с показателей предыдущего периода и достигнута на аналогичном предприятии, определить интенсивности и экстенсивности факторов роста производительности труда, выявление резерва дальнейшего роста производительности труда и расчет их влияния на расчёт динамики.

В области оплаты труда: проверка степени обоснованности и системы оплаты труда, определение размеров средней заработной платы отдельных категорий и профессий работников, изучение темпов роста зарплаты и соотношение их с темпами роста производительности труда.

Фактическая производительность труда (выработка) обратно пропорциональна трудоёмкости и определяется из непосредственно наблюдаемых данных по формуле:

(2.11)



где — фактический выпуск продукции в единицах измерения данного вида продукции, *t*— фактические затраты живого труда в единицах времени.



P2009 = 31691/ 1987 = 15.9 руб./ час

Р2010 = 35213/ 1987 = 17.7 руб./ час

Р2011 = 38734/ 1981 = 19.5 руб./ час

Трудоёмкость = 1/ *Рfa*ct (2.12)

Т 2009 = 1987/31691 = 0.06 час/ руб.

Т2010 = 1987/35213 = 0.05 час/ руб.

Т2011 = 1981/38734 = 0.05 час/ руб.

По показателям трудоемкости и выработки можно сказать, что ООО «Компания «Вега-Строй» постепенно улучшает свои показатели производительности труда, на данный момент 2010 год был самым трудоемким.

**2.3 Анализ финансового состояния предприятия**

В процессе функционирования организации объем активов и пассивов, а также их структура подвержены различным изменени­ям. Наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изме­нений можно получить с помощью вертикального и горизонталь­ного (структурно-динамического) анализа бухгалтерского баланса: организации. Как правило, анализ баланса начинается с постро­ения аналитической таблицы, содержащей укрупненные (агреги­рованные) статьи — итоги разделов активов и пассивов.

Таблица 2.3 – Сравнительный анализ финансовых показателей бухгалтерского баланса 2010 и 2011гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Коды строк | Абсолютные величины, тыс.руб. | | | Относительные величины, % | | | | |
| На 31 декабря 2010 | На 31 декабря 2011 | Измене-ние (+;-) | На 31 декабря 2010 | На 31 декабря 2011 | Измене-ние (+;-) | В % к величине на 31 декабря 2010 | В % к величине на 31 декабря 2011 |
| Основные средства | 1130 | 769 | 860 | +91 | 6.4 | 6.4 | 0 | +11.8 | +6.3 |
| Запасы | 1210 | 5849 | 6551 | +702 | 48.9 | 48.9 | 0 | +12 | +48.9 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 4846 | 5428 | +582 | 40.5 | 40.5 | 0 | +12 | +40.6 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 506 | 567 | +61 | 4.2 | 4.2 | 0 | +12 | +4.2 |
| Итого по балансу (актив) | 1600 | 11970 | 13406 | +1436 | 100 | 100 | 0 | +47.8 | 100 |
| Уставной капитал | 1310 | 80 | 80 | 0 | 0.7 | 0.5 | -0.2 | 0 | 0 |
| Заемные средства (долгосрочные) | 11410 | 3007 | 3302 | +295 | 25 | 24.6 | -0.4 | +9.8 | +20.6 |
| Нераспределен-ная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 2089 | 2557 | +468 | 17.5 | 19.1 | 1.6 | +22.4 | +32.6 |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 6794 | 7467 | +673 | 56.8 | 55.8 | -1 | +9.9 | +46.8 |
| Итого по балансу (пассив) | 1700 | 11970 | 13406 | +1436 | 100 | 100 | 0 | 42.1 | 100 |

В 2011 г. общество значительно увеличило вложения средств в осуществление свое деятельности. Об этом свидетельствует рост величины валюты баланса с 11970 тыс. руб. на конец 2010 года до13406 тыс. руб. на конец года, а также относительный показатель — темп роста, который составил +47,8%.

Относительные показатели структуры актива баланса отражают повышение доли внеоборот­ных активов на 6,3% на конец 2011года и повышение доли оборотных активов.

Пассив баланса характеризуется положительной динамикой ито­говой величины раздела «Капитал и резервы» (на 468 тыс. руб., или на 22,4%) и так же положительной динамикой итоговой величины разде­ла «Краткосрочные обязательства» (на 673 тыс. руб., или на 9,9%). Повыше­ние удельного веса итоговой величины раздела «Капитал и резервы» на 32,3% в конце 2011года является положительным фактом, так как в этом проявляется ук­репление финансовой независимости организации от заемного финансирования, что снижает уровень финансовых рисков.

Снижение абсолютного и относительного уровней заемных средств говорит о частичном отказе организации от использования дорогостоящих кредитов и займов, выплаты процентов по которым «утяжеляют» величину расходов и негативно влияют на финансовые результаты.

Одним из наиболее важных аспектов анализа финансового положения организации по данным бухгалтерского баланса явля­ется оценка ее ликвидности и платежеспособности.

В общепринятом смысле ликвидность — это способность цен­ностей превращаться в деньги (наиболее ликвидные активы). Уро­вень ликвидности активов характеризуется суммой денежных средств, которую можно получить от их продажи, и временем, ко­торое для этого необходимо. Умение организации в оптимальные сроки превращать в деньги свои активы, не поступаясь их ценой, характеризует высокий уровень ее ликвидности.

Поскольку для организации деньги выполняют, как правило, одну функцию, являясь лишь средством платежа, то поддержание достаточного уровня ликвидности заключается в формировании оптимальной структуры вложений капитала в активы, обеспечи­вающей приток денежных средств за счет продажи активов (това­ров, продукции и т.п.) с целью погашения обязательств по мере наступления установленных сроков. Вместе с тем ликвидность и платежеспособность не тождественные понятия. Так, рассчитыва­емые по данным бухгалтерского баланса показатели ликвидности могут свидетельствовать об их удовлетворительном уровне, но, по существу, организация может иметь просроченные обязательства в связи с замедлением непосредственного денежного оборота, если в составе оборотных активов имеются неликвидные материальные запасы, просроченная дебиторская задолженность.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства: А1 > П1; А2 > П2; A3 > ПЗ; А4 < П4; Выполне­ние первых трех неравенств в данной системе влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому важно сопоставить итоги пер­вых трех групп по активу и пассиву. Если одно или несколько не­равенств системы не выполняются, то ликвидность баланса отли­чается от абсолютной. Недостаток средств в той или иной группе активов при сложении их итогов (А1+А2+АЗ) может быть компен­сирован избытком по другой группе. В реальной же ситуации менее ликвидные активы в целях платежеспособности не всегда могут компенсировать в полной мере недостаток более ликвидных.

Минимально необходимым условием для признания структу­ры баланса удовлетворительной является соблюдение неравенства А4 < П4. В противном случае, когда величина группы постоянных пассивов (собственного капитала) меньше величины группы труд­но реализуемых (внеоборотных) активов, это означает, что орга­низация осуществляет рискованную финансовую политику, ис­пользуя на формирование долгосрочных вложений часть обяза­тельств. Снижение финансовых рисков в данной ситуации может быть обеспечено за счет привлечения долгосрочных заемных средств в виде инвестиционных кредитов и займов. Если же такой вид обязательств (ПЗ) у организации отсутствует, это означает, что часть внеоборотных активов финансируется за счет привлечения краткосрочного заемного капитала, срок возврата которого насту­пит раньше, чем окупятся внеоборотные активы. Следствием это­го может стать стойкая неплатежеспособность, грозящая банкрот­ством.

Таблица 2.4 - Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Группа активов** | **2009** | **2010** | **2011** | **Группа пассивов** | **2009** | **2010** | **2011** |
| Наиболее ликвидные активы (А1):  - денежные средства  - краткосрочные финансовые вложения | 454 | 506 | 567 | Наиболее срочные обязательства (П1):  - кредиторская задолженность, задолженность перед собственниками по выплате дивидендов  - просроченная задолженность по кре­дитам и займам | 10771 | 11970 | 13406 |
| Быстро реализуемые активы (А2):  - краткосрочная дебиторская задолжен­ность (кроме просроченной и сомни­тельной)  - прочие оборотные активы | 4361 | 4846 | 5428 | Краткосрочные обязательства (П2):  - краткосрочные кредиты и займы (кро­ме просроченных)  - резервы предстоящих расходов  - прочие краткосрочные обязательства |  |  | - |
| Медленно реализуемые активы (A3):  - запасы (кроме неликвидных запасов сырья, материалов, готовой продук­ции)  - НДС по приобретенным ценностям | 5264 | 5849 | 6551 | Долгосрочные обязательства (ПЗ):  - долгосрочные кредиты, займы и дру­гие долгосрочные обязательства |  |  | - |
| Трудно реализуемые активы (А4):  - внеоборотные активы  - долгосрочная дебиторская задолжен­ность  - неликвидные запасы сырья, материа­лов, готовой продукции  - просроченная и сомнительная,деби- торская задолженность | 692 | 769 | 860 | Постоянные пассивы (П4):  - собственный капитал (уставный, доба­вочный, резервный капитал,  - нераспре­деленная прибыль, доходы будущих периодов) | 1851 | 2169 | 2637 |

Из данной группировки можно сделать вывод, что структу­ра баланса ООО «Производственное объединение «ОФ»» является удовлетворительной, поскольку не соблюдаются все неравенства абсолютной ликвидности: А1 > П1; А2 > П2; A3 > ПЗ; А4 < П4. Соблюдается неравенство А4 < П4, необходимое для признания структу­ры баланса удовлетворительной.

Сопоставление групп активов и обязательств позволяет устано­вить уровень ликвидности по состоянию на отчетную дату, а также спрогнозировать ее на перспективу. Текущая ликвидность свиде­тельствует о наличии у организации избыточной величины лик­видных активов (А1+А2) для погашения краткосрочных обяза­тельств (П1+П2) в ближайшее время, т.е. соблюдается неравенство А1 + А2 > П1 + П2.

В балансе ООО «Производственное объединение «ОФ»» данное неравенство соблюдается на протяжении 3ех лет.

Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент покрытия — финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании:

Ктл = (ОА — ДЗд — ЗУ) / КО

где: Ктл — коэффициент текущей ликвидности;

ОА — оборотные активы;

ДЗд — долгосрочная дебиторская задолженность;

ЗУ — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

КО — краткосрочные обязательства.

Ктл 2009 = (10079-4361)/413 = 0,91

Ктл 2010 = (11201-4846)/6794 = 0,93

Ктл2011 = (12546-11979)/7467 = 0,95

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Принимая во внимание степень ликвидности активов, можно предположить, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Нормальным считается значение коэффициента от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости орга­низации — рост объема продаж, который является источником покрытия текущих затрат, формирует необходимую для нормального функционирования величину прибыли. Благодаря росту при­были укрепляется финансовое положение организации, появля­ются возможности расширения бизнеса, вложения средств в со­вершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий и пр. Именно такую картину можно наблюдать в развитии ООО «Производственное объединение «ОФ»».

Детализированный анализ финансового состояния организации для установления уровня ее финансовой независимости проводит­ся с использованием системы абсолютных и относительных пока­зателей.

Одним из критериев финансовой независимости организации является обеспеченность его материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками формирования. Для беспере­бойного функционирования организации большое значение имеет формирование необходимых по объему и составу производ­ственных запасов, поэтому при характеристике финансовой устой­чивости Организации существенная роль принадлежит показателю обеспеченности собственными источниками финансирования именно производственных запасов.

Самым простым и приближенным способом оценки финансо­вой устойчивости является соответствие величины средств, на­правленных организацией на формирование материально-произ­водственных запасов (МПЗ)\* финансовым источникам этих средств.

Для выполнения аналитических процедур по данным бухгал­терского баланса определяется величина МПЗ, для чего суммиру­ются показатели по строкам 210 и 220 («Запасы» и «НДС по при­обретенным ценностям»). Далее определяется величина источни­ков этих средств. Если организации для формирования МПЗ было достаточно своих собственных средств, ее финансовая независи­мость квалифицируется как абсолютная. При этом должно выпол­няться следующее условие:

МПЗ < Собственные оборотные средства

2011 г. 6551 < 2637 – 860

2010 г. 5849 < 2169 – 769

2009 г. 5267 < 1851 – 692

Собственных средств не хватает для формирования материально-производственных запасов.

Таблица 2.5 – Финансовые коэффициенты платежеспособности за 2011 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Способ расчета | Результат  2011 год | Результат  2010 год | Норм. ограничение |
| 1. Общий показатель платежеспособности |  | 0,4 | 0,37 | > 1 |
| 2. Коэффициент абсолютной ликвидности |  | 0,08 | 0,07 | >0.1+0.7  зависит от отрасли |
| 3. Коэффициент «критической оценки» |  | 0,8 | 0,7 | допустимое 0.7+0.8,  желательно  = 1 |
| 4. Коэффициент текущей ликвидности |  | 1,7 | 1,6 | необходимо  1.5,  оптимально  2.0+3.5 |
| 5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала |  | 0,16 | 0,17 | уменьшение показателя в динамике |
| 6. Доля оборотных средств в активах |  | 0,9 | 0,9 | >0.5 |
| 7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами |  | 0,14 | 0,12 | >0.1  чем больше, тем лучше |



+ росписать

Таблица 2.6 – Диагностика банкротства по системе Бивера

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчет | Значение показателя  2011 год |
| Коэффициент Бивера |  | 1,5 |
| Коэффициент текущей ликвидности (L4) |  | 1,7 |
| Экономическая рентабельность (R4) |  | 3,5% |
| Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами |  | 0,13 |

Таким образом, по данной системе оценки вероятности банкротства У. Бивера анализируемая нами организация ООО «Компания Вега-Строй» относится к первой группе – «благополучные компании».

Оценка финансового состояния организации будет не полной без анализа финансовой устойчивости.

Таблица 8 – Показатели финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Способ расчета | Результат 2011 год | Результат 2010 год | Нормальное ограничение |
| 1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) |  | 1,3 | 1,4 | Не выше 1,5 |
| 2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования |  | 0,14 | 0,12 | Нижняя граница 0,1;  оптимально >0,5 |
| 3. Коэффициент финансовой независимости (автономии) |  | 0,19 | 0,18 | 0,4 < U3 < 0,6 |
| 4. Коэффициент финансирования |  | 0,79 | 0,72 | >0,7  оптимально  1,5 |
| 5. Коэффициент финансовой устойчивости |  | 0,44 | 0,43 | >0,6 |

Тблица от полины

(Переделать на свое)

Как показывают данные таблицы 2.7, динамика коэффициента капитализации U1 свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости ООО «Компания Вега-Строй». Но этот показатель дает лишь общую оценку, его необходимо рассматривать в увязке с Коэффициентом обеспеченности собственными источниками финансирования U2. Он показывает, в какой степени материальные запасы имеют источником покрытия собственные оборотные средства. В данном случае можно сказать что ООО «Компания Вега-Строй» практически не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов.

Значение коэффициента финансовой независимости U3 выше критической точки, что свидетельствует о благоприятной финансовой ситуации, т.е. собственникам собственнику принадлежит 97% в стоимости имущества. Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования U4.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщено наиболее важные показатели представлены в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица 9 – Анализ прибыли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За 2011  год (П1) | За 2010 год (П0) | Отклонение (+,-) | Отклонение, % |
| 1. Выручка | 38734 | 35213 | +3521 | +10 |
| 2. Себестоимость продаж | -29051 | -26410 | -2641 | +10 |
| 3. Валовая прибыль (убыток) | 9683 | 8803 | +880 | +9,9 |
| 4. Коммерческие расходы | -3962 | -3602 | +360 | +9,9 |
| 5. Управленческие расходы | -3831 | -3483 | -348 | +9,9 |
| 6. Прибыль (убыток) от продаж | 1890 | 1718 | +172 | +10 |
| 7. Прочие доходы | 752 | 684 | +68 | +9,9 |
| 8. Прочие расходы | -1172 | -1172 | 1 | 1 |
| 9. Прибыль (убыток) до налогообложения | 919 | 729 | +190 | +26 |
| 10. Чистая прибыль | 468 | 318 | +150 | +47 |

(Переделать на свое)

Из таблицы видим, что в целом по предприятию происходит увеличение практически всех показателей с 2010 на 2011 год: увеличиваются расходы, увеличивается и прибыль. Уменьшение выручки от продаж на 162 тыс. руб., что составляет всего 2 %, хотя себестоимость товара упала значительно – на 35% . Также это можно заметить положительную тенденцию, подсчитав изменение валовой прибыли, она изменилась на 3120 тыс.руб. что составляет 52 %. Коммерческие расходы увеличились на 772 тыс.руб., что составило 11%. Прибыли от продаж увеличилась на 2348 тыс.руб. что составило 186%. Увеличение прибыли до налогообложения составило 2271 тыс. руб., что составило 68%. Увеличение чистой прибыли составило 2331 тыс. руб., что составило 210%.

Таким образом, мы по горизонтальному анализу определили количественное изменение показателей.

По показателям отчета о прибылях и убытках мы можем рассчитать: рентабельность продукции, рентабельность продаж, валовую и чистую рентабельность.

Рентабельность продукции.

%



Это означает, что предприятие имеет -6,6 % (в 2010 году) и 7,6%(в 2011году) прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. На нашем предприятии в 2011 году произошло увеличение рентабельности продукции на 14,2%.

Рентабельность продаж.





Это означает, что -7,1% (в 2010 году) и 8,3% (в 2011 году) прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Произошло увеличение рентабельности продаж на 15,4%.

Валовая рентабельность.





Это означает, что 39% (в 2010 году) и 60% (в 2011 году) в выручке от продаж составляет валовая прибыль. Мы видим, что произошло увеличение валовой рентабельности на 21%.

Чистая рентабельность





Это означает, что -7,9% (в 2010 году) и 7,3% (в 2011 году) в выручке от продаж составляет чистая прибыль. Мы видим, что произошло увеличение чистой рентабельности на 15,2%.

Мы видим что на предприятии с 2010 года на 2011 год происходит увеличение рентабельности. Увеличение рентабельности произошло за счет увеличение доли высокорентабельной продукции. Увеличение рентабельности – это цель, к которой необходимо стремится всем предприятиям. Увеличивается рентабельность, значит и повышается эффективность работы предприятия, т.е. при одинаковых затратах предприятие получает больше прибыли. А за счет увеличения такой прибыли предприятие может произвести обновление основных средств, производить финансовые вложения, увеличить зарплату, премии и т.п. Увеличение чистой прибыли – это большой потенциал для развития предприятия.

**2.4 Анализ внешней и внутренней среды предприятия.**

Внешняя среда рассматривается как совокупность двух относительно самостоятельных подсистем: макроокружения и непосредственного окружения.

Для того чтобы оценить необходимость проведения тщательного анализа внешнего окружения организации необходимо также рассмотреть характеристики внешней среды, которые оказывают непосредственное воздействие на сложность его осуществления. Во-первых, к числу данных характеристик относится взаимосвязанность факторов внешней среды Руководители больше не могут рассматривать внешние факторы по отдельности, изолированно друг от друга. Специалисты даже не так давно ввели понятие «хаотичных изменений» для описания внешней среды, которая характеризуется еще более быстрыми темпами изменений и более сильной взаимосвязанностью.

Во-вторых, можно отметить такую характеристику как сложность внешней среды. Это число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариантности каждого фактора. Организации, работающие в несложной среде, обладают одним преимуществом: им приходится иметь дело всего лишь с несколькими категориями данных, необходимых для принятия управленческих решений.

В-третьих, нужно выделить подвижность среды. Под ней понимается скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.

В-четвертых, существует еще такая характеристика внешней среды как неопределенность. Она является функцией количества информации, которой располагает организация (или лицо) по поводу конкретного фактора, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высоконадежной. Поскольку бизнес все более становится глобальным занятием, требуется больше и больше информации, но уверенность в ее точности заметно снижается.

Все эти характеристики внешней среды организации говорят о высокой динамике и вариантном характере происходящих в ней изменений, что накладывает на руководство задачи как можно более точного прогнозирования, оценки и анализа сложившегося внешнего окружения фирмы с тем, чтобы заранее установить характер и силу возможных угроз, что позволит вырабатывать и адекватно ситуации корректировать выбранную стратегию. Такого рода управление предполагает раннее выявление «слабых сигналов» каких-либо изменений как внутри, так и вне предприятия и быстрое реагирование на них. При этом, должно быть налажено постоянное наблюдение (мониторинг) за любыми событиями и явлениями, происходящими во внешней среде предприятия.

Внешняя среда предприятия ООО «Производственное объединение «ОФ» оказывает на него многостороннее и разнообразное воздействие. Она, как и в любом другом предприятии, характеризуется сложностью, подвижностью, неопределенностью и отличается взаимосвязанностью факторов.

На работу мясного завода влияет деятельность государства. Государство устанавливает правила для работников. Каждый работник в обязательном порядке должен иметь санитарную книжку, так как контактирует с продуктами. Государство также следит за охраной труда на предприятии. Невозможно приступить к работе в состоянии алкогольного опьянения, за этим следят особенно тщательно, так как пищевое оборудование - источник повышенной опасности. Люди работают с паром, вакуумным оборудованием. Влияние поставщиков велико. Мясоперерабатывающий завод платит высокую арендную плату за землю, платит за электроэнергию. Важно, чтобы продукты доставлялись в срок, без задержек и сбоев. Любая задержка в доставке продуктов ведет к убыткам, особенно в ключевое для нашей работы время перед праздниками и во время праздников. Также очень важно качество товаров, которыми снабжает поставщик. На заводе используется только качественное мясо для изготовления продукции. Продукты низкого качества, принеся небольшую экономию, нанесут непоправимый вред репутации завода, чего не хотело бы его руководство.

Изучение непосредственного окружения направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми организация находится в тесном взаимодействии.

Анализ покупателей как компонента непосредственного окружения организации в первую очередь имеет своей задачей составление профиля тех, кто покупает продукт, реализуемый данной компанией. Изучение клиентуры позволяет лучше уяснить то, какой продукт в наибольшей степени будет приниматься покупателями, на какой объем продаж можно рассчитывать, в какой мере покупатели привержены продукту именно данной организации, насколько можно расширить круг потенциальных покупателей многое другое.

Изучение конкурентов, то есть тех, с кем организации приходится бороться за покупателя и за ресурсы, которые она стремится получить из внешней среды, чтобы обеспечить свое существование, занимает особое и очень важное место в управлении. Такая деятельность направлена на то, чтобы выявить слабые и сильные стороны конкурентов и на базе этого построить свою стратегию конкурентной борьбы.

# Основными мясоперерабатывающими предприятиями в Калининградской области являются ОАО ЛАЭР, ОАО КМПЗ «Дейма» (производство мясных консервов), Мясокомбинат Гвардейский (производство фарша, полуфабрикатов из мяса птицы и варено-копченых изделий), АПХ «Мираторг», Компания «Продукты Питания» (один из крупнейших российских производителей замороженных полуфабрикатов под торговыми марками «Золотой Петушок» и «Домашняя Сказка»). Пока что конкурировать с такими производственными гигантами у ООО «ОП «ОФ» нет возможности, но компания стремится к этому.

# Наиболее сильную конкуренцию представляет Пограничный мясокомбинат (Калининградская общественная организация инвалидов имени Чернышева С.С.) и Светловский комбинат мясопродуктов.

Для более наглядного представления составляется таблица, в которой группируются все полученные данные и делаются выводы о конкурентной позиции сравниваемой фирмы с фирмами конкурентами :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ключевые факторы успеха | Вес | Оценка  (прост/взвеш) | | |
| ОП «ОФ» | Погран. мясо- комбинат | СМК |
| Качество продукции | 0,2 | 9/1,8 | 9/1,8 | 8/1,6 |
| Репутация/имидж | 0,05 | 8,5/0425 | 8/0,4 | 6/0,3 |
| Цена продукции | 0,1 | 5/0,5 | 7/0,7 | 7/0,7 |
| Опыт работы в данной сфере | 0,15 | 8/1,2 | 9/1,35 | 7/1,05 |
| Квалифицированный персонал | 0,2 | 10/2 | 9/1,8 | 8/1,6 |
| Масштаб деятельности | 0,1 | 9/0,9 | 7/0,7 | 6/0,6 |
| Взвешенный рейтинг силы |  | 57,5/8,575 | 62/ 8,1 | 52/0,45 |

Социальные факторы, проявляющиеся в особенностях потребностей покупателей, определяют ассортимент продукции мясного завода, необходимо создавать продукты для всех слов населения, для богатых и не очень. Конечно, выгоднее выпускать дорогие колбасы, но спрос на дорогие колбасы ограничен по понятным причинам. Наряду с дорогими сырокопчеными колбасами, завод выпускает и доступную по цене вареную колбасу. В этом заключается и социальная значимость завода.

Политические факторы не имеют большого влияния на работу завода. Важен сам фактор стабильности и неизменности политической жизни в стране.

Мясоперерабатывающий завод учитывает и экологические факторы в своей деятельности. Завод закупает экологически чистое мясо в передовых хозяйствах области. Продукция проходит жесткий санитарный, ветеринарный контроль.

Основными направлениями для развития завода является дальнейшее повышение качества продукции. В перспективе возможно расширение предприятия, освоение смежных отраслей - например, создание собственной фирменной сети магазинов.

Применяемый для анализа среды метод SWOT (аббревиатура составлена из первых букв английский слов strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы)) является довольно широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Применяя метод SWOT, удается установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями.

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны – S | Слабые стороны – W |
| 1. Известность фирмы в регионе на ряду с основными конкурентами. 2. Умеренные цены на товар в магазинах ООО «ОП «ОФ», гибкая ценовая политика. 3. Наличие квалифицированного персонала 4. Организация финансово независимая, удельный вес капитала и резервов за последний год вырос на 25,9% 5. Предприятие ликвидное – абсолютно ликвидный баланс на протяжении 3ех лет. 6. Коэф-ты ликвидности и платежеспособности говорят о высокой платежеспособности ООО «ОП «ОФ» 7. Наличие устойчивых связей с поставщиками 8. Имеется круг постоянных покупателей, ценящих отличное качество товара. 9. Опыт работы в таких сегментах как сельское хозяйство, мясопереработка. 10. Сильная команда профессионалов в главном офисе | 1. Недостаточный уровень профессионализма среднего звена работников. Уровень образования 20% высшее 80% среднее профессиональное.  2. Отсутствие мощной рекламной кампании с задействованием всех основных каналов продвижения  3. Недоверие со стороны клиентов и партнеров в первое время по причине осторожности, занятие выжидательной позиции.  4. Неширокий ассортимент. |
| Возможности - O | Угрозы - Т |
| 1. Выход на новые рынки или сегменты рынка 2. Способность обслужить дополнительные группы клиентов, работа корпоративного отдела приносит прибыль до 70% от всех продаж. 3. Успешное самостоятельное привлечение на рынках, предложение конкурентоспособных условий финансирования 4. Закрепление на рынке, признание, вытеснение конкурентов 5. Успешное внедрение имеющегося опыта построения бизнес-процессов | 1. Возрастающее конкурентное давление, попытки вытеснения с рынка 2. Долгое налаживание работы в регионах присутствия, «раскачивание» (аренда офисов, подбор персонала и т.п.) 3. Повышение уровня безработицы может повлечь за собой снижение уровня доходов населения - по данным мониторинга на 19 ноября 2012 года численность безработных граждан, состоящих на учете в службе занятости населения, составила 6185 человек (в Калининграде – 1317 человек) |

Помимо вышесказанного, из внешней среды на организацию оказывают сильное воздействие и факторы косвенного воздействия. Техника быстро устаревает (особенно компьютеры) и организация не всегда успевает проследить эту тенденцию. Экономический фактор воздействия сказывается в том, что повышение налогов и изменение валютного курса существенным образом повлияет на цены товара. Повышение таможенных пошлин, взимаемых при пересечении границы, также повлияет на стоимость продукции, а возможные простои на таможне приведут к уменьшению прибыли, в связи с отсутствием товаров на полках магазинов. Это зависит также от уникального географического положения Калининградской области. На повышение ожидаемых доходов существенным образом влияет численность населения и его платежеспособность.

Калининградская область предоставляет широкий выбор инвестиционных возможностей, что подтверждается устойчивым ростом инвестиционной активности в регионе. На сегодняшний день в области уже работают инвесторы более чем из 70 стран.

Условия хозяйствования, предусмотренные Законом об Особой экономической зоне:

- Резиденты Особой экономической зоны освобождаются от уплаты налога на прибыль и налога на имущество в течение первых 6 лет экономической деятельности, а также получают 50%-ное освобождение от уплаты этих налогов в течение последующих 6 лет.

- Зарегистрированные в Калининградской области компании (за исключением резидентов ОЭЗ) имеют право ввоза и использования на территории области импортных товаров без уплаты таможенных пошлин и налогов.

- Резидентам ОЭЗ, выполняющим требования закона об особых экономических зонах, предоставляются гарантии при неблагоприятном изменении законодательства. Так, если принимаемые нормативно-правовые акты РФ приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки на резидента или устанавливают запреты и ограничения в отношении осуществления капиталовложений по сравнению с действовавшими на день начала финансирования инвестиционного проекта, то они не применяются в отношении резидента в течение 25 лет.

- Для иностранных инвесторов и их представителей предусмотрен упрощенный порядок оформления виз.

- Тестовая площадка для вхождения на российский рынок, близость европейских рынков.

Калининград – реальная возможность отработки ведения бизнеса в российских условиях с последующим выходом на рынки основной территории России.

Калининградская область имеет общую границу с двумя государствами ЕС: на севере и востоке – с Литовской Республикой, на юге – с Республикой Польша. Приграничное местоположение региона как нельзя лучше влияет на динамику внешнеторгового оборота Калининградской области – с 1999 года произошло 10-кратное увеличение объёма внешней торговли.

Растущий потенциал транспортной системы:

- Объёмы оборота грузов в портовом и железнодорожном комплексе региона неуклонно растут. В рамках Федеральной целевой программы предусмотрено финансирование ряда инфраструктурных проектов в сфере авиационного, железнодорожного, морского и речного транспорта, нацеленных на дальнейшее развитие транзитного потенциала Калининградской области.

- Порт Калининград – единственный незамерзающий российский порт на Балтике с причалами для Ро-Ро и пассажирских судов, железнодорожных паромов, генеральных и контейнерных грузов, имеющий возможность осуществлять таможенные, пограничные и другие обязательные процедуры.

Поддержка инвесторов со стороны регионального правительства. Политика открытых дверей, проводимая региональными властями, направлена на поддержку и развитие бизнеса, расширение межрегиональных и международных связей, создание благоприятного инвестиционного климата. В регионе принят ряд законодательных актов, направленных на развитие инвестиционной деятельности.

Областной закон «О локальных свободных экономических зонах в Калининградской области» направлен на стимулирование социально-экономического развития территорий региона путем обеспечения благоприятных условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности в создаваемых локальных свободных экономических зонах.

Виды государственной поддержки организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области, вне зависимости от их организационно-правовых форм и форм собственности, установлены в Законе «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области». Закон направлен на увеличение объёмов инвестиций, рост их эффективности и предусматривает гарантии равной защиты прав инвесторов.

Формы государственной и муниципальной поддержки организаций, осуществляющих инвестиционные проекты на территории г. Калининграда, и порядок их предоставления определены:

- Законом Калининградской областной Думы от 15.07.2002 № 171 “О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области”;

- Положением от 26.05.2004 № 162 “О поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Калининграда”.

В соответствии с Законом Калининградской областной Думы от 15.07.2002 № 171 “О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области” представляются следующие виды государственной поддержки:

- налоговые льготы сроком до 5 лет (освобождение от уплаты налога на имущество организаций в части, зачисляемой в областной бюджет, снижение ставки налога на прибыль, установленной Налоговым кодексом Российской Федерации для зачисления в бюджеты субъектов Российской Федерации, на 4 процентных пункта);

- инвестиционные налоговые кредиты в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации;

- субсидирование части процентных ставок по привлеченным кредитам, полученным в российских кредитных организациях;

- безвозмездное предоставление земельных участков в собственность;

- предоставление государственных гарантий и кредитных ресурсов;

- сопровождение приоритетных инвестиционных проектов.

Основные условия предоставления государственной поддержки организациям, осуществляющим инвестиции:

- инвестиции осуществляются в основной капитал, минимальный размер инвестиций – 10 млн. руб.;

- высокая бюджетная эффективность;

- регистрация инвестора в территориальном органе ФНС РФ Калининградской области;

- заключение инвестиционного соглашения (договора);

- отсутствие задолженности по платежам в бюджеты всех уровней, по возврату бюджетных средств.

В соответствии с Положением от 26.05.2004 № 162 “О поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Калининграда” представляются следующие виды поддержки:

- льготное налогообложение, предусматривающее освобождение от уплаты налогов, предоставление льгот по которым находится в рамках прав органов местного самоуправления, сроком до 5 лет;

- освобождение от уплаты арендной платы за землю;

- административное сопровождение инвестиционных проектов, получивших поддержку.

«Эксперт РА» определил инвестиционный рейтинг области на уровне 3B1, что означает пониженный потенциал, умеренный риск. В инвестиционном рейтинге регионов за 2010 – 2011 год область заняла 31-е место по показателю инвестиционный потенциал и 42-е место по показателю инвестиционный риск.

Анализ основных экономических показателей отрасли осуществляется для решения ряда задач: оценки ее привлекательности для развития стратегии и капитальных вложений (инвестиций) при вхождении в новую для фирмы отрасль, для решения вопроса о расширении, сохранении или ликвидации бизнеса в отрасли, в которой уже действует фирма, то есть для разработки корпоративных стратегий фирмы.

Данная матрица предоставляет руководителям компании структурированное информационное поле, в котором они могут стратегически ориентироваться и принимать решения.

Вот какие рекомендации разработаны для данной компании:

- Поскольку организация финансово независимая (удельный вес капитала и резервов за последний год вырос на 25,9%), ликвидное (абсолютно ликвидный баланс на протяжении 3ех лет) и платежеспособное, о чем говорят коэффициенты ликвидности и платежеспособности, возможно закупить новое оборудование, повысить производственные мощности, привлечь дополнительный персонал и покупателей.

- Для привлечения покупателей необходимо ввести систему скидок для постоянных клиентов.

- Так же необходимо провести рекламную компанию для повышения популярности магазина, так как вся имеющаяся информация в интернете о представителе данной компании в Калининграде не полная.

**3 РАЗРАБОТКА мер по Повышению эффективности мясоперерабатывающего предприятия**

**3.1 Разработка мер по повышению эффективности мясоперерабатывающего предприятия**

Как видно из проведенного во 2ой главе анализа, ООО «Производственное объединение «ОФ» постепенно увеличивает чистую прибыль, завоевыя все больший и больший сегмент рвнка. В этой связи компания будет способна обслужить дополнительные группы клиентов, что повысит эффективность компании и она будет способна принести прибыль до 50% от всех продаж.

Поскольку инвестиционная политика фирмы направлена на повышение эффективности работы, увеличение уровня продаж, привлечение новых покупателей, и как следствие, увеличение прибыли.

Исходя из выше сказанного, видно, что ООО «Производственное объединение «ОФ» будет, представляет собой прогрессирующую организацию, которая правильно использует все имеющиеся в ее распоряжении возможности, для того, чтобы занять свою нишу на рынке, найти своего покупателя и идти «в ногу» с современными тенденциями развития.

Основными мероприятием по повышению эффективности деятельности предприятия «ПО «ОФ» будет обновление оборудования, увеличение мощности производства.

Продукция, производимая компания пользуется большой популярностью, ведь каждый любит покушать качественных колбасок, многие используют полуфабрикаты – вкусно и быстро.

Целевая аудитория ООО «ПО «ОФ» — это практически все жители Калининграда, ведь сосиски, сардельки, фарш, котлеты нельзя только детям до трех лет.

Весь процесс производства требует достаточного большого количества оборудования. Подготовка сырья включает размораживание, разделку, обвалку и жиловку. Так, разделка туш (расчленение туш или полутуш на более мелкие отрубы) производится на специальном разделочном столе. Для этого используются ленточные пилы. Стоимость ленточных пил зависит не только от производительности и габаритов, но и от степени автоматизации оборудования. Обвалка – отделение мышечной, жировой и соединительной тканей от костей осуществляется вручную ножом на подвесных путях или механическим способом. После обвалки остается значительное количество мяса, поэтому для увеличения выхода сырья проводят дообвалку – прессованием – на оборудовании. Жиловка – отделение мяса мелких от косточек, хрящей, грубой соединительной и жировой ткани производят с помощью специальных жиловочных ножей. Мясо для производства колбас после жиловки и обвалки подвергают измельчению и посолу, которые производятся с целью формирования необходимых потребительских свойств готового продукта (вкуса, цвета, запаха, консистенции) и предохранения от микробиологической порчи. Для быстрого и равномерного распределения посолочных веществ мясо перед посолом измельчают: мясо для вареных колбас, сосисок, сарделек и мясных хлебов – на куски массой до 1 кг на волчках с диаметром отверстий решетки 2–6, 8–12 или 16–25 мм; мясо для сырокопченых колбас режут на куски 300–600 г. Стоимость оборудования для предварительного измельчения от 7200 руб. за электромясорубку МИМ-300 до 150 тыс. руб. за волчок Я2-ФЮ2Ж. Важнейшим процессом при **производстве колбасных изделий** является приготовление фарша. Для этого используются волчки, куттеры и измельчители. На волчке происходит резание, смятие и перетирание мяса; основная цель куттерования – получение однородной гомогенной структуры фарша с максимальной водосвязывающей способностью, что обеспечивает высокий процент выхода готовой продукции. Шпигорезки используются для производства структурированных колбасных изделий. Одним из важных процессов в процессе измельчения является охлаждение фарша. Эта операция необходима потому, что при достаточно высокой скорости измельчения мяса и при относительно высокой температуре мясопродуктов (35…38ºС) сохранившаяся часть микрофлоры и патогенные микроорганизмы начинают интенсивно развиваться. Для того чтобы этого не происходило, в фарш добавляют холодную воду или чешучайтый лед, который получают с помощью специального оборудования - льдогенератора. Процесс формования батонов включает: подготовку колбасной оболочки, шприцевание фарша в оболочку, вязку и штриковку колбасных батонов, навешивание их на палки и рамы. Наполнение колбасных оболочек фаршем осуществляется под давлением в специальных машинах – шприцах-дозировщиках. Для уплотнения, повышения механической прочности и товарной отметки колбасные батоны в натуральной оболочке после шприцевания перевязывают шпагатом, в искусственной оболочке и натуральной оболочке – алюминиевой проволокой или клипсами. Для проведения этой операции используются пневматические клипсаторы, которые запечатывают **колбасные изделия** клипсами или алюминиевыми скрепками. Они характеризуются невысокой производительностью (360 шт/ч) по сравнению с пневматическими. Термическая обработка при производстве вареных, варено-копченых, копчено-запеченных и сырокопченых колбасных изделий включает в себя осадку, обжарку, варку, охлаждение, копчение, сушку. Осадка – выдержка фарша после формования. Кратковременную осадку проводят при получении вареных и полукопченых колбас в специальных тележках в течение 2–4 ч. Длительную осадку при изготовлении сырокопченых и сыровяленых колбас производят в специальных камерах с влажностью 85–90% и температурой 4–8ºС и 2–4ºС. Обжарка является разновидностью копчения и производится в коптильных камерах. Варка – тепловая обработка **колбасных изделий** до состояния кулинарной готовности в воде, острым паром или смесью насыщенного пара и воздуха при температуре не ниже 100ºС в специальных камерах, открытых котлах, автоклавах под давлением и электромагнитном поле СВЧ. Для варки используют котлы различной конструкции с загрузкой и выгрузкой вручную и специальными устройствами с резервуаром. Колбасные изделия после варки направляют на охлаждение. Эта операция необходима потому, что после термообработки в готовых изделиях остается часть микрофлоры, и при достаточно высокой температуре мясопродуктов (35–38ºС) микроорганизмы начинают активно размножаться. Колбасные изделия быстро охлаждают до температуры 0–15ºС. Учитывая, что охлаждение продукта сопровождается интенсивным испарением влаги, выход готовой продукции уменьшается. Охлаждение осуществляется в средне- и низкотемпературных камерах. Завершает технологический цикл производства сырокопченых, сыровяленых, варено-копченых и полукопченых колбас операция сушки. Это очень сложный технологический процесс, т.к. на протяжении всего периода сушки в продукте происходят сложные физико-химические и биохимические изменения (созревание колбас). Колбасы сушат в сушильных камерах при определенной температуре и влажности воздуха. Полукопченые колбасы сушат при температуре 10–12ºС и влажности 76% в течение 1–2 суток, варено-копченые – 2–3 суток, до приобретения плотной консистенции и достижения стандартной массовой доли влаги. Сырокопченые колбасы сушат 5–7 суток при температуре 11–15ºС и относительной влажности воздуха 82%.

Для производства консервов необходимы ламистерные баночки, ламинированные металлизированные пакеты, коробочки из термостойкого пластика. Ламистер - коробочки (судки) из толстой алюминиевой фольги, ламинированной полиэтиленом. Так же необходим автоклав паровой стерилизация мясных, рыбных и плодоовощных консервов в стеклянной и металлической таре.

Компанией представлен следующий ассортимент:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№***  ***п/п*** | ***Наименование продукции*** | ***Ед.***  ***изм.*** | ***Цена со склада***  ***Руб.*** |
|  | **1** | **2** | **3** |
|  | ***Вареные колбасы*** |  |  |
|  |  |  |  |
|  | Останкинская люкс В/С | кг | 105 |
|  | Докторская любимая В/С | кг | 112 |
|  | Любительская особая В/С | кг | 101 |
|  |  |  |  |
|  | ***Сосиски , сардельки*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 4. | Сард.Венские В/С,н/о | кг | 134 |
| 5. | Сард.Ветчинные шашлычные В/С,н/о | кг | 120 |
| 6. | Сард.Толстячки с сыром В/С,н/о | кг | 121 |
|  |  |  |  |
|  | ***Полукопченые колбасы*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 7. | Краковская люкс В/С | кг | 189 |
| 8. | Польская арома 2с | кг | 101 |
| 9. | Охотничья Б/С | кг | 136 |
| 10. | Колбаски походные 2с | кг | 87 |
| 11. | Колбаски Валдайские с сыром Б/С | кг | 104 |
|  |  |  |  |
|  | ***Варено-копченые колбасы*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 12. | Московская салями люкс В/С | кг | 189 |
| 13. | Салями Крестьянская Б/С | кг | 145 |
|  |  |  |  |
|  | ***Сырокопченые и сыровяленые колбасы*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 14. | Европейская 1с,С/К,полусухая | кг | 176 |
| 15. | Изысканная дом.вяленая б/с | кг | 256 |
| 16. | Кремлевская в/с,С/В | кг | 263 |
| 17. | Тирольская в/с,С/В | кг | 265 |
| 18. | Дзержинская б/с,С/В | кг | 265 |
|  |  |  |  |
|  | ***Копчености из говядины*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 19. | Говядина казацкая К/В | кг | 151 |
| 20. | Закуска деликатесная К/В | кг | 180 |
| 21. | Буженина вкусная К/В | кг | 178 |
| 22. | Вырезка говяжья С/К | кг | 202 |
| 23. | Говядина ароматная С/К | кг | 242 |
|  |  |  |  |
|  | ***Копчености из свинины*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 24. | Бекон домашний К/В | кг | 101 |
| 25. | Ветчина Домашняя(лопатка) К/В | кг | 104 |
| 26. | Ветчина для завтрака(шея) К/В | кг | 135 |
| 27. | Корейка Охотничья с ребром | кг | 112 |
| 28. | Свинина Закусочная К/В | кг | 99 |
| 29. | Филей Белорусский С/В | кг | 195 |
| 30. | Вырезка Домашняя С/В,С/К | кг | 201 |
| 31. | Свинина Пряная С/К | кг | 171 |
| 32. | Корейка Домашняя б/р С/К | кг | 151 |
|  |  |  |  |
|  | ***Рулеты,нефондовые изделия,шпик*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 33. | Рулет Краковский вар.прес. | кг | 89 |
| 34. | Рулет с печенью Ароматный вар. | кг | 84 |
|  |  |  |  |
|  | ***Консервация*** |  |  |
|  |  |  |  |
| 35. | Говядина тушеная В/С 338гр | шт | 44 |
| 36. | Свинина тушеная 338гр | шт | 32 |
| 37. | Каша гречневая с говядиной 340гр | шт | 41 |
| 38. | Завтрак для гурмана в желе 340гр | шт | 37 |
| 39. | Гов. туш.Ароматная в желе 340гр | шт | 34 |
| 40. | Гов.туш.Славянская в желе 340гр | шт | 41 |
| 41. | Мясо туш. Деликатесное в желе 340гр | шт | 39 |

Так же необходимо провести рекламную компанию для привлечения покупателей. На просторах интернета нет ни малейшей полезной информации о продукции, производимой ООО «Производственное объединение «ОФ», а это необходимо исправить.

Далее произведём прогнозную оценку результатов деятельности при обновлении производства и проведении рекламной компании.

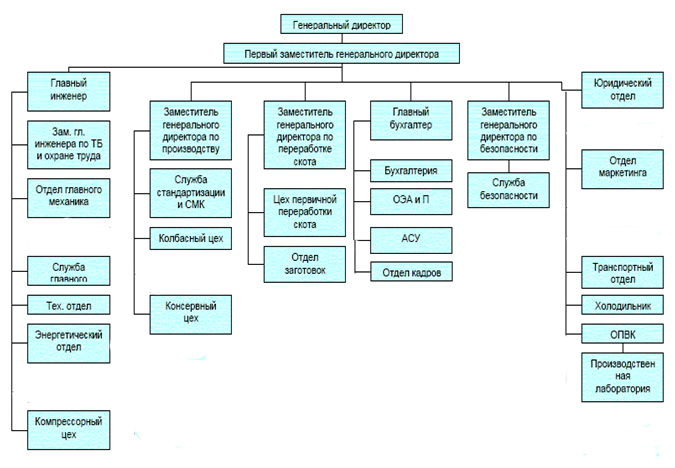
**3.2 Прогнозная оценка результатов деятельности мясоперерабатывающего предприятия при реализации разработанных мер по повышению эффективности**

Основные условия работы ООО «Производственное объединение «ОФ» - индивидуальный подход к покупателю, высокое качество продукции, своевременное и отлаженное производство.

Основной формой расчетов является безналичная оплата на расчетный счет организации.

Сегодня цех выпускает около 2 тонн изделий в сутки, благодаря высокому качеству исполнения, расширению собственной товаропроизводящей сети и гибкой ценовой политике стараясь занять больший сегмент на Калининградском рынке мясопродуктов. Хотелось бы расширить производство до 7-8 тонн за сутки.

Далее опишем структуру компании.



Органом контроля за финансово-хозяйственной и правовой деятельностью общества является генеральный директор.     Генеральный директор без доверенности действует от имени общества осуществляет оперативное руководство деятельностью общества, в том числе определяет организационную структуру внутри общества.

     Основный принцип организационной структуры на ООО «Производственное объединение «ОФ» - линейно-функциональная (штабная) структура управления.

     При такой структуре управления всю  полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих  решений, программ, планов помогает специальный  аппарат, состоящий из функциональных подразделений (управлений, отделов, бюро и т.п.).

     В данном случае функциональные структуры  подразделения находятся в подчинении главного линейного руководителя –  генерального директора.

     Таким образом, линейно-функциональная структура  включает в себя специальные подразделения  при линейных руководителях, которые  помогают им выполнять задачи организации.

     В нижнем звене – на уровне бригады  – применяется линейная, в среднем  – на уровне цеха – функциональная структура.

Эффективное и слаженное управление обеспечивается генеральным директором, исполняющим службу дирекции, финансов и контроллинга. Это позволяет упорядочить и согласовать бизнес-процессы и достигать заданных результатов.

Таблица 3.2 – Персонал и заработная плата (3-ий магазин), в тыс. рублей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПЕРСОНАЛ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА | Кол-во | Мес. оклад | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. | ИТОГО |
| Основной производственный персонал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочие | 45 | 150 | 1 935 | 1 961 | 1 987 | 2 014 | 2 041 | 2 068 | 2 097 | 2 125 | 16 230 |
| Административный персонал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Генеральный директор | 1 | 30 | 90 | 91 | 92 | 94 | 95 | 96 | 98 | 99 | 755 |
| Начальники отделов | 9 | 25 | 675 | 684 | 693 | 703 | 712 | 721 | 731 | 741 | 5 662 |
| = Итого |  | руб. | 2 700 | 2 736 | 2 773 | 2 811 | 2 848 | 2 886 | 2 926 | 2 965 | 22 647 |

Для реализации проекта потребуются следующие инвестиции, которые представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Инвестиции в стратегию, в тыс. рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Сумма | ИТОГО |
| Оборудование и другие активы | | |
| Ленточная пила КТ-750 | 155 | 310 |
| Пресс механической обвалки У-1000/6 | 340 | 340 |
| Волчок InwestPol PK-130F | 185 | 370 |
| Куттер SUPRA 100Л. | 230 | 230 |
| Шпигорезка Flexon | 278 | 556 |
| Ледогенератор чешуйчатого типа | 22,05 | 22,05 |
| Пневматические клипсаторы KH-21M | 239,63 | 479,26 |
| Автоклав паровой Б6-КА2-В-2 | 230 | 460 |
| Нематериальные активы | | |
| Проведение рекламной кампании | 150 | 150 |
| Создание сайта магазина | 50 | 50 |
| = Итого: Оборудование и другие активы | 1679,68 | 2397,31 |
| = Итого: Нематериальные активы | 200 | 200 |
| = Итого: ВСЕ АКТИВЫ | 1879,68 | 2597,31 |

Из приведенной выше таблицы видим, что основные затраты составит вложения в оборудование - 2397,31 тыс. руб., на создание сайта и рекламное продвижение компании – 200 тыс. руб.

Итого: все активы составят 2597,31 тыс. руб.

При производстве около 2 тонн в сутки объем реализации товара в квартал составляет около 5800 кг, в квартал – около 17500 кг продукции.

Доходы от продаж представлены в таблице 3.5.

Таблица – Доходы от продаж, руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ДОХОДЫ ОТ ПРОДАЖ | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. | *ИТОГО* |
| Вареные колбасы | 2 007 900 | 1 928 785 | 1 954 776 | 1 981 117 | 2 007 813 | 2 034 868 | 2 062 289 | 2 090 078 | ***16 067 626*** |
| Сосиски, сардельки | 2 007 900 | 2 034 957 | 2 062 378 | 2 090 169 | 2 118 335 | 2 146 879 | 2 175 809 | 2 205 128 | ***16 841 555*** |
| Полукопченые колбасы | 2 217 420 | 2 247 300 | 2 277 583 | 2 308 274 | 2 339 378 | 2 370 902 | 2 402 850 | 2 435 229 | ***18 598 935*** |
| Варено-копченые колбасы | 3 265 020 | 3 309 017 | 3 353 606 | 3 398 797 | 3 444 596 | 3 491 013 | 3 538 055 | 3 585 731 | ***27 385 834*** |
| Сырокопченые и сыровяленые колбасы | 4 312 620 | 4 370 733 | 4 429 630 | 4 489 320 | 4 549 814 | 4 611 124 | 4 673 259 | 4 736 232 | ***36 172 732*** |
| Копчености из говядины | 3 614 220 | 3 662 922 | 3 712 281 | 3 762 304 | 3 813 002 | 3 864 383 | 3 916 456 | 3 969 231 | ***30 314 800*** |
| Копчености из свинины | 2 968 200 | 3 008 197 | 3 048 733 | 3 089 815 | 3 131 451 | 3 173 648 | 3 216 413 | 3 259 755 | ***24 896 212*** |
| Рулеты | 1 798 380 | 1 822 613 | 1 847 174 | 1 872 065 | 1 897 291 | 1 922 857 | 1 948 768 | 1 975 028 | ***15 084 176*** |
| Консервация | 2 147 580 | 2 176 519 | 2 205 848 | 2 235 572 | 2 265 697 | 2 296 228 | 2 327 170 | 2 358 529 | ***18 013 142*** |
| **= Итого** | 24 339 240 | 24 561 044 | 24 892 008 | 25 227 432 | 25 567 376 | 25 911 901 | 26 261 069 | 26 614 941 | ***203 375 012*** |

Как видно из таблицы 3.5, доходы от продаж составят за весь анализируемый период 203 375 тыс. рублей.

Таблица 3.6 - Затраты на сырьё и материалы, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ЗАТРАТЫ НА МАТЕРИАЛЫ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. | *ИТОГО* |
| Вареные колбасы | 1 117 440 | 1 132 498 | 1 147 758 | 1 163 225 | 1 178 899 | 1 194 785 | 1 210 885 | 1 227 202 | ***9 372 692*** |
| Сосиски, сардельки | 1 187 280 | 1 203 279 | 1 219 493 | 1 235 926 | 1 252 580 | 1 269 459 | 1 286 565 | 1 303 902 | ***9 958 485*** |
| Полукопченые колбасы | 1 309 500 | 1 327 146 | 1 345 029 | 1 363 154 | 1 381 523 | 1 400 139 | 1 419 006 | 1 438 127 | ***10 983 623*** |
| Варено-копченые колбасы | 1 920 600 | 1 946 480 | 1 972 710 | 1 999 292 | 2 026 233 | 2 053 537 | 2 081 209 | 2 109 253 | ***16 109 314*** |
| Сырокопченые и сыровяленые колбасы | 2 531 700 | 2 565 815 | 2 600 390 | 2 635 431 | 2 670 944 | 2 706 935 | 2 743 411 | 2 780 379 | ***21 235 005*** |
| Копчености из говядины | 2 112 660 | 2 141 128 | 2 169 981 | 2 199 221 | 2 228 856 | 2 258 891 | 2 289 329 | 2 320 179 | ***17 720 245*** |
| Копчености из свинины | 1 746 000 | 1 769 528 | 1 793 372 | 1 817 538 | 1 842 030 | 1 866 852 | 1 892 008 | 1 917 503 | ***14 644 831*** |
| Рулеты | 1 047 600 | 1 061 717 | 1 076 023 | 1 090 523 | 1 105 218 | 1 120 111 | 1 135 205 | 1 150 502 | ***8 786 898*** |
| Консервация | 1 257 120 | 1 274 060 | 1 291 228 | 1 308 628 | 1 326 262 | 1 344 133 | 1 362 246 | 1 380 602 | ***10 544 278*** |
| **= Итого** | **14 229 900** | **14 421 650** | **14 615 985** | **14 812 938** | **15 012 545** | **15 214 841** | **15 419 864** | **15 627 649** | ***119 355 371*** |

Как показывает таблица 3.6 компании потребуется ежемесячно тратить средства на закупку сырья и материалов. Общая сумма за весь исследуемый период составит 119 355 тыс. руб.

Так у компании не хватает собственных средств на реализацию данного проекта, ООО «Производственное объединение «ОФ» необходимо воспользоваться кредитом, который будет взят в банке ОАО КБ «Региональный кредитный банк» на реализацию проекта в сумме 7 300 тыс. рублей сроком на 24 месяца под 19% годовых.

Погашение данного кредита будет из собственных средств магазина, которые он заработает в ходе деятельности.

Далее в таблице 3.7 представлены данные по взятому кредиту в банке ОАО КБ «Региональный кредитный банк» на реализацию проекта повышения эффективности.

Таблица 3.7 - Кредит на реализацию инвестиционной программы (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| КРЕДИТЫ | "0" | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. | ИТОГО |
| Годовая процентная ставка |  | 19% | 19% | 19% | 19% | 19% | 19% | 19% | 19% |  |
| Поступление денег от кредита | 3 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 000 |
| Погашение основного долга | 0 | 0 | 390 | 400 | 410 | 420 | 435 | 450 | 495 | 3 000 |
| Выплаченные проценты |  | 0 | 0 | 171 | 152 | 133 | 113 | 92 | 71 | 733 |
| Задолженность на конец текущего периода | 3 000 | 3 000 | 2 610 | 2 210 | 1 800 | 1 380 | 945 | 495 | 0 |  |
| = Итого: Поступления от кредитов | 3 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 000 |
| = Итого: Погашение кредитов | 0 | 0 | 390 | 400 | 410 | 420 | 435 | 450 | 495 | 3 000 |
| = Итого: Выплата процентов | 0 | 0 | 0 | 171 | 152 | 133 | 113 | 92 | 71 | 733 |
| = Итого: Задолженность по кредитам | 3 000 | 3 143 | 2 895 | 2 448 | 1 990 | 1 523 | 1 040 | 543 | 0 |  |

Далее на рисунке 3.1 показана динамика остатка задолженности по взятому кредиту.



Рисунок – Динмика задолженности по кредиту, тыс. руб.

Ниже в таблице 3.8 представлен сводный отчёт об инвестициях в проект повышения эффективности работы компании ООО «Производственное объединение «ОФ».

Таблица – Сводный отчет об инвестициях в проект, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| СВОДНЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ПРОЕКТ | "0" | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. | *ИТОГО* |
| **Потребность в инвестициях:** | **2597,31** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | ***2597,31*** |
| Инвестиции в оборудование и другие активы | 2397, 31 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2397, 31 |
| Оплата расходов будущих периодов | 200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | *200* |
| **Источники финансирования:** | **3 080** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | ***3 080*** |
| Поступления капитала | 80 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | *80* |
| Поступления кредитов | 3 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | *3 000* |
| **Платежи за использованный капитал:** | **0** | **0** | **390** | **571** | **562** | **553** | **548** | **542** | **566** | ***3 733*** |
| Возврат кредитов | 0 | 0 | 390 | 400 | 410 | 420 | 435 | 450 | 495 | *3 000* |
| Выплата процентов по кредитам | 0 | 0 | 0 | 171 | 152 | 133 | 113 | 92 | 71 | *733* |

Из таблицы 3.8 видно, что инвестиции в проект составят 3000 тыс. рублей. Таким образом, предлагаемые меры является эффективными для ООО «Производственное объединение «ОФ».

Для более точного анализа разработанных мероприятий проведём экономическую оценку.

* 1. **Экономическая оценка разработанных мер по повышению эффективности мясоперерабатывающего предприятия**

Критерии, используемые в анализе совершенствовании деятельности, можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

а) простые или статистические (основанные на учетных оценках);

б) методы дисконтирования (основанные на дисконтированных оценках).

К первой группе относятся критерии: срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP); коэффициент эффективности инвестиции (Accounting Rate of Return, ARR). Ко второй группе относятся критерии: чистый приведенный эффект или чистая приведенная стоимость (Net Present Value, NPV); чистая терминальная стоимость (NTV); (индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI); внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR); модифицированная внутренняя норма прибыли (Modified Internal Rate of Return, MIRR); дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period, DPP).

1. Простые (статистические):

* Простой срок окупаемости (РР)
* Эффективность инвестиций (ARR)

2. Методы дисконтирования:

* Дисконтированный срок окупаемости (DPP)
* Чистый приведенный эффект (NPV)
* Чистая терминальная стоимость (NTV)
* Индекс рентабельности (PI)
* Внутренняя норма прибыли (IRR)

Далее для анализа основных показателей выбранной стратегии развития составлена таблица 3.9 «Прогноз о прибылях и убытках».

Таблица 3.9 – Прогноз о прибылях и убытках, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Из выше приведённой таблицы видно, что ООО «Производственное объединение «ОФ» способен принести суммарную прибыль в размере около 30 000 тыс. руб., компания перечислит в бюджет налога на прибыль в сумме 370 тыс. руб. Кроме того выручка по проекты будет достигать 37 578 тыс. руб.

Движение денежных средств представлено на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Движение денежных средств (тыс. руб.)

Далее представлена динамика чистой прибыли по магазину.



Рисунок 3.3 – Динамика чистой прибыли

Таблица 3.10 – Основные показатели проекта (ставка дисконт. 8,5%)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА |  | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. | *ИТОГО* |
| Выручка от реализации (без НДС) |  | 4 369 | 24 561 044 | 24 892 008 | 25 227 432 | 25 567 376 | 25 911 901 | 26 261 069 | 26 614 941 | ***179 040 141*** |
| Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA) |  | -17 741 197 | 6 576 506 | 6 665 126 | 6 754 940 | 6 845 965 | 6 938 216 | 7 031 710 | 7 126 464 | ***30 197 730*** |
| Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT) |  | -17 741 197 | 6 576 506 | 6 665 126 | 6 754 940 | 6 845 965 | 6 938 216 | 7 031 710 | 7 126 464 | ***30 197 730*** |
| Чистая прибыль |  | -17 741 340 | 6 576 363 | 6 665 002 | 6 754 835 | 6 845 879 | 6 938 150 | 7 031 665 | 7 126 441 | ***30 196 996*** |
| Ставка сравнения (дисконтирования) | 17% |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| NPV | 2 686 738 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IRR | 63,4% |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Простой срок окупаемости | 2,0 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Собственные средства и целевое финансирование | 80 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | ***80*** |
| Привлечение кредитов | 3 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | ***3 000*** |
| Погашение задолженности |  | 0 | -390 | -400 | -410 | -420 | -435 | -450 | -495 | ***-3 000*** |
| Выплаты процентов по кредитам |  | 0 | 0 | -171 | -152 | -133 | -113 | -92 | -71 | ***-733*** |
| Общий коэффициент покрытия долга |  | - | 16,00 | 13,00 | 13,00 | 14,00 | 14,00 | 15,00 | 15,00 |  |

Обобщим показатели эффективности инвестиционного проекта, рассчитанные выше:

* Простой срок окупаемости 2,0 года;
* Чистая приведенная стоимость (NPV) 2 687 тыс. руб.;
* Внутренняя норма рентабельности (IRR) 63,4%;

Итак, предварительные исследования полученных результатов свидетельствуют о практической возможности и экономической целесообразности реализации инвестиционной программы развития предприятия ООО «Производственное объединение «ОФ».

Таким образом, при реализации данной инвестиционной программы на основе создания магазина и интернет магазина возможно достижение основной цели исследования - повышения эффективности работы ООО «Производственное объединение «ОФ» и в частности путем увеличения объемов продаж и получения дополнительных источников дохода.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения эффективности деятельности предприятия, что требует разработки инвестиционной программы. Важное значение в этом занимают качество выпускаемой продукции, уровень используемой техники и технологии, организации производства, труда и управления, развития социальной среды.

Политика в области инвестиционных вложений, должна совершенствоваться путем превращения кредита в орудие достижения эффективности инвестиций.

Теоретическая и практическая значимость выбранной темы заключается в изучение, разработке, и внедрении инвестиционной программы развития предприятия и применения их на конкретном предприятии.

Цель дипломного проектирования – выявить проблемы, связанные с инвестированием ООО «Компании Вега-Строй» и разработать инвестиционную программу развития предприятия.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

а) рассмотреть теоретические основы разработки инвестиционной программы развития предприятия;

б) провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

в) разработать инвестиционную программу развития предприятия и дать экономическую оценку этой программы.

Как видно из проведенного во 2ой главе анализа, увеличение прибыли компании ООО «Компания Вега-Строй» в первую очередь связано с увеличением доли рынка, открытием второго магазина на пр. Мира. В этой связи компания будет способна обслужить дополнительные группы клиентов, что повысит эффективность компании и она будет способна принести прибыль до 70% от всех продаж.

Поскольку инвестиционная политика фирмы направлена на повышение эффективности работы, увеличение уровня продаж, привлечение новых покупателей, и как следствие, увеличение прибыли.

Основными мероприятием по повышению эффективности деятельности предприятия «Компания Вега-Строй» буде развитие на данном этапе розничного магазина с товарами, с интернет магазином, а в дальнейшем развивать сеть под фирменным брендом по всем районам города и области.

Обобщим показатели эффективности инвестиционного проекта являются:

* Простой срок окупаемости 0,06 года;
* Чистая приведенная стоимость (NPV) 13 333 тыс. руб.;
* Внутренняя норма рентабельности (IRR) 63,4%;

Итак, предварительные исследования полученных результатов свидетельствуют о практической возможности и экономической целесообразности реализации рассматриваемой инвестиционной программы развития магазина с сайтом ООО «Компания Вега-Строй».

Таким образом, при реализации данной инвестиционной программы развития предприятия на основе создания третьего магазина и интернет магазина возможно достижение основной цели исследования - повышения эффективности работы ООО «Компания Вега-Строй» и в частности путем увеличения объемов продаж и получения дополнительных источников дохода.