

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Повышение экономической эффективности использования производственного оборудования предприятия

УДК 658.589.011.46:681.268.4

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4В	Ким Кристина Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Чайковский Денис Витольдович	к. философ. н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова Анна Сергеевна		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Подпись	Дата
Старший преподаватель ШИП	Громова Татьяна Викторовна		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

**Планируемые результаты обучения по направлениям подготовки
38.03.02 Менеджмент**

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Использовать фундаментальные научные знания в сфере профессиональной деятельности для постановки и решения новых задач
P2	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, презентовать и защищать результаты профессиональной деятельности
P3	Демонстрировать знания социальных и экологических аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	Активно пользоваться основными методами и средствами получения и переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией на современном уровне.
P5	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях для анализа и прогнозирования социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе.
P7	Применять знания экономики предприятия для повышения эффективности хозяйственной деятельности.
P8	Применять теоретические знания менеджмента в практике управления предприятием
P9	Разрабатывать и реализовывать стратегию управления человеческими ресурсами предприятия в целях решения стратегических и оперативных задач
P10	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов и объектов в целях эффективного управления предприятием.
P11	Применять инструменты маркетинга и методы социологических исследований для обеспечения конкурентоспособности предприятия
P12	Применять методы учета имущества, доходов, расходов и результатов деятельности организаций для формирования учетной политики, анализировать финансовую отчетность предприятий в целях принятия управленческих решений
P13	Использовать правовые нормы в документировании и управлении деятельностью предприятия.
P14	Организовывать, управлять и совершенствовать бизнес-процессы промышленного предприятия, в том числе производственные и логистические процессы, в целях повышения эффективности его функционирования и развития.
P15	Организовывать и оценивать эффективность создания новых бизнес-структур
P16	Оценивать эффективность и риски реальных и финансовых инвестиций предприятия
P17	Управлять операционной и финансовой деятельностью предприятия для обеспечения развития и роста стоимости капитала собственников

Министерство образования и науки Российской Федерации
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
 Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:
 Руководитель ООП
 _____ Юдахина О.Б.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3А4В	Ким Кристине Сергеевне

Тема работы:

Повышение экономической эффективности использования производственного оборудования предприятия
Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p>Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i></p>	<p>Объект исследования – производственно-экономическая деятельность предприятия ОАО «АК Томские Мельницы» Провести анализ текущего производственно-экономического состояния ОАО «АК Томские Мельницы», предпосылки к модернизации производственного оборудования. Найти возможные пути повышения его эффективности.</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов</i></p>	<p>Изучить теоретические положения по повышению эффективности производственного процесса и ее оценки; Провести экономический анализ деятельности ОАО «АК Томские Мельницы»; Обосновать необходимость модернизации</p>

<p><i>выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i></p>	<p>производственного оборудования; Рассчитать оптимальный режим загрузки фасовочной линии; Определить показатели эффективности оптимального режима.</p>
<p>Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i></p>	<p>Рисунок 1 – Структура произведенной продукции в стоимостном выражении в 2016г., Рисунок 2 – Структура реализованной продукции в стоимостном выражении в 2016г., Рисунок 3 – Структура себестоимости пшеничной муки высшего сорта в 2016г., Рисунок 4 – Структура основных средств на начало 2016г., Рисунок 5 – Структура прибыли по каждой продукции в 2016 г., Рисунок 6 – Точка безубыточности при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 1 кг., Рисунок 7 – Точка безубыточности при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 2 кг., Рисунок 8 – Точка безубыточности при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 1 кг и 2 кг в соотношении 50/50, Рисунок 9 – Зависимость чистой прибыли (упаковки фасовочного веса 1 кг) от производственной загрузки</p> <p>Таблица 1 – Оценка эффективности использования трудовых ресурсов, Таблица 2 – Платежи по кредиту, рассчитанного на 120 месяцев, Таблица 3 – Платежи по кредиту, рассчитанного на 60 месяцев, Таблица 4 – Расчет лизинговых платежей, Таблица 5 – Себестоимость продукции в зависимости от фасовочного веса (1 кг) и производственной загрузки</p> <p>Таблица 6 – План продаж продукции фасовочного веса 1 кг, Таблица 7 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2017г., Таблица 8 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2018г., Таблица 9 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2022г., Таблица 10 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2017 г., Таблица 11 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2018 г.,</p>

	Таблица 12 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2017г., Таблица 13 - План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2018г., Таблица 14 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2022г., Таблица 15 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2017 г., Таблица 16 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2018 г.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	А.С. Феденкова

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Чайковский Денис Витольдович	к. философ. н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4В	Ким Кристина Сергеевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 131 страницы, 14 рисунков, 16 таблиц, 25 использованных источников, 14 приложений.

Ключевые слова: производственная загрузка, себестоимость, план движения денежных средств, план доходов и расходов, точка безубыточности.

Объектом исследования является производственно-экономическая деятельность предприятия ОАО «АК Томские Мельницы».

Цель работы – определить режимы загрузки готового оборудования, выбрать наиболее экономически эффективный режим.

В процессе исследования проводился анализ текущей финансовой хозяйственной деятельности предприятия, выявлялись предпосылки модернизации оборудования, исследовались различные режимы загрузки.

В результате исследования определен наиболее оптимальный режим загрузки для производителя и потребителя.

Область применения: выводы могут быть использованы для повышения эффективности производственного процесса ОАО «АК Томские Мельницы» и в целом могут применяться для предприятия мукомольных отраслей со схожим профилем деятельности.

Значимость работы заключается во внедрении предложенных рекомендаций в деятельность предприятия ОАО «АК Томские Мельницы». Оптимальная загрузка фасовочной линии стала одним из ключевых этапов по повышению экономической эффективности производственного процесса предприятия ОАО «АК Томские Мельницы».

В будущем планируется продолжить поиск путей повышения конкурентоспособности предприятия, в том числе за счет повышения эффективности использования производственного оборудования.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Ставка дисконтирования - это процентная ставка, используемая для пересчёта будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости.

Экономическая эффективность - это относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Высокая экономическая эффективность достигается при росте результатов и понижении затрат.

Модернизация оборудования - усовершенствование, обновление оборудования, машин, технологических процессов в целях повышения производительности труда и улучшения их экономических показателей.

Оптимальный режим – режим загрузки, который будет лучшим для производителя и потребителя.

Фасовочная линия – автоматическое оборудования для фасовки продукта в упаковки/тары.

Лизинг - вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами.

Кредит - это ссуда, предоставленная кредитором (в данном случае банком) заемщику под определенные проценты за пользование деньгами.

Себестоимость - сумма, затраченная при производстве товара.

Прибыль - положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или

приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг.
Прибыль = Доходы – Затраты (в денежном выражении).

Режим загрузки – режим, который имеет определенную производственную загрузку и фасовочный вес.

Точка безубыточности – это от уровень выручки, при котором нет убытка, но и прибыль еще не получена.

Срок окупаемости – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

Сокращения:

I_0 – первоначальные инвестиции;

$CF_{оп}$ – чистый денежный поток от операционной деятельности;

ЧП – чистая прибыль;

$Pr_{ср}$ – средняя прибыль (балансовая либо чистая) за период;

I_0 – первоначальные инвестиции;

$I_{л}$ – ликвидационная стоимость объекта инвестирования в конце проекта;

ОПФ – основные производственные фонды;

ООО – общество с ограниченной ответственностью;

ОАО – открытое акционерное общество;

АК – акционерная компания;

ARR – Accounted Rate of Return;

НДС – налог на добавленную стоимость;

СПИ – срок полезного использования;

PI – Profitability Index;

NPV – Net present value;

IRR – Internal Rate of Return.

Оглавление

Реферат	6
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки	7
Введение	10
1 Повышение эффективности производственного процесса предприятия.....	12
1.1 Эффективность производства как фактор конкурентоспособности предприятия.....	13
1.2 Основные пути повышения экономической эффективности производства	17
2 Организационно-экономическая характеристика предприятия ОАО «АК Томские Мельницы»	28
2.1 Анализ объемов производства, реализации и себестоимости продукции ОАО «АК Томские Мельницы».....	29
2.2 Анализ использования основных производственных фондов (ОПФ) и трудовых ресурсов	33
2.3 Анализ финансового состояния предприятия	36
3 Экономическое обоснование модернизации фасовочной линии ОАО «АК Томские Мельницы»	42
3.1 Предпосылки модернизации производственного оборудования ОАО «АК Томские Мельницы»	42
3.2 Модернизация фасовочной линии ОАО «АК Томские Мельницы»	48
3.3 Расчет оптимальной стратегии загрузки фасовочной линии	53
3.4 Расчет показателей эффективности.....	57
4 Социальная ответственность предприятия.....	74
4.1 Анализ эффективности программ КСО предприятия	74
4.2 Определение структуры программ КСО	76
4.3 Определение затрат на программы КСО	77
4.4 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций.....	77
Заключение	80

Список использованных источников	84
Приложение А Анализ динамики объема производства.....	87
Приложение Б Вертикальный и горизонтальный анализ баланса	89
Приложение В Показатели эффективности труда и кадров	91
Приложение Г Анализ динамики производства и реализации.....	92
Приложение Д Структура программ КСО.....	93
Приложение Е Затраты на мероприятия КСО.....	99
Приложение Ж Анализ динамики объемов производства и реализации продукции	105
Приложение И Анализ динамики стоимости ОПФ, показателей движения ОПФ, оценки эффективности использования ОПФ	106
Приложение К Анализ платежеспособности, финансовой независимости и устойчивости, деловой активности предприятия ОАО «АК Томские Мельницы».....	107
Приложение Л Анализ прибыли и рентабельности.....	108
Приложение М Расчет вариантов изменений ключевых технологических параметров производственного процесса для фасовочного веса 2 кг	109
Приложение Н Расчет вариантов изменений ключевых технологических параметров производственного процесса для фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении 50/50.....	110
Приложение О План движения денежных средств	112
Приложение П План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 50% производственной загрузки).....	122

Введение

Любой экономический прогресс основывается на повышение эффективности общественного производства. Экономическая суть эффективности заключается в том, чтобы на каждую единицу затрат получить большее количество прибыли. Измерение эффективности происходит соотношением двух величин: полученного в процессе производства результата и затрат живого труда на его достижение.

Основные фонды в пищевой промышленности во многом определяют конкурентоспособность производимого продукта, оказывая влияние не только на стоимость конечного продукта, но и на качество. Следовательно, благополучие предприятий на конкурентном рынке, и отрасли в целом, в решающей степени, определяется состоянием основных фондов и эффективностью их использования.

Актуальность данной темы определяется необходимостью повышения эффективности использования основных фондов. Результат этого повышения в конечном итоге определяет изменения в сфере экономики страны.

Данная тема актуальна, в частности, для предприятия АО «АК Томские Мельницы». Сегодня АО «АК Томские Мельницы» сталкивается с такими проблемами, как большое количество обслуживающего персонала, высокое потребление энергии, низкая производственная мощность. Следовательно, повышение экономической эффективности – задача, которая должна быть решена в кратчайшие сроки.

Цель работы – определить режимы загрузки готового оборудования, выбрать наиболее экономически эффективный режим.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- изучить теоретические положения по повышению эффективности производственного процесса и ее оценки;
- провести экономический анализ деятельности ОАО «АК Томские Мельницы»;

- обосновать необходимость модернизации производственного оборудования;
- рассчитать оптимальный режим загрузки фасовочной линии;
- определить показатели эффективности оптимального режима.

Объектом исследования является производственно-экономическая деятельность предприятия ОАО «АК Томские Мельницы».

Предметом исследования является повышение экономической эффективности функционирования фасовочной линии.

Проблема исследования заключается в том, что предприятие неэффективно использует свои мощности для поддержания высокого уровня конкурентоспособности и лидирующих позиций на рынке.

В процессе работы использовались следующие методы: теоретический анализ, опрос экспертов, обобщение и сравнение данных. Также применялись экономико-математических и экономико-статистических методы, что позволило определить тенденции развития организации, оценить их динамику, выявить диспропорции и противоречия, прогнозировать их дальнейшее развитие и методы повышения финансовой устойчивости организации.

Не смотря на свое долголетнее существование, внедрение методов повышения экономической эффективности является новой практикой для ОАО «АК Томские Мельницы»,

Практическая значимость данной работы заключается во внедрении предложенных рекомендаций в деятельность предприятия ОАО «АК Томские Мельницы». Оптимальная загрузка фасовочной линии стала одним из ключевых этапов по повышению экономической эффективности производственного процесса предприятия ОАО «АК Томские Мельницы».

1 Повышение эффективности производственного процесса предприятия

1.1 Эффективность производства как фактор конкурентоспособности предприятия

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на рынке.

Эта сложная экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях:

- конкурентоспособность товара или услуги;
- конкурентоспособность производителя товара или услуги;
- отраслевая конкурентоспособность;
- конкурентоспособность стран.

Между всеми этими уровнями существует тесная внутренняя и внешняя зависимость.

В мировой практике в развитом конкурентоспособном информационном пространстве используются следующие понятия:

Конкурентоспособность товара – критерий целесообразности выхода фирмы на товарные рынки, представляющий собой сумму характеристик товара, ориентированных на удовлетворение потребительского (платежеспособность) спроса.

Конкурентное преимущество – преимущество, которое выявляется на рынке путем сопоставления с соответствующими показателями хозяйствующих субъектов-конкурентов и определяет конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

К важным конкурентным преимуществам относятся: рентабельность производства, характер инновационной деятельности, уровень производительности труда, эффективность стратегического планирования и менеджмента, способность быстро приспосабливаться к изменяющимся требованиям и условиям рынка. Чем больше у хозяйствующего субъекта

(фирмы), набор конкурентных преимуществ и выше их качественные характеристики, тем более благоприятные предпосылки он имеет для успешной деятельности на рынке и более устойчивые позиции может занять на отдельных рыночных сегментах. Эффективность и конкурентоспособность предприятия — взаимосвязанные понятия.

Различают конкурентоспособность товара или услуги и конкурентоспособность предприятия. Эти понятия взаимосвязаны.

Конкурентоспособность предприятия означает:

- во-первых, соответствие качества и ассортимента товаров и услуг запросам покупателей;
- во-вторых, наличие преимуществ по сравнению с имеющимися и потенциальными конкурентами;
- в-третьих, возможность выстоять в конкурентной борьбе, сохраняя эти преимущества в течение длительного времени.

Понятие «конкурентоспособность предприятия» включает комплекс экономических характеристик, определяющих положение предприятия на рынке. При оценке конкурентоспособности предприятия необходимо учитывать, что в ее основе лежат две составляющие:

- конкурентоспособность товара (в торговле качество торговли, т. е. конкурентоспособность товара и качество торгового обслуживания);
- устойчивость функционирования предприятия и его экономическая эффективность (эффективность производственной, финансовой, маркетинговой, кадровой, организационно-управленческой деятельности).

Качество товаров и услуг здесь играет центральную роль, так как качество — это фактор успеха предприятия. Однако при этом важно, какой ценой это качество достигается, т. е. какова эффективность использования ресурсов, эффективность затрат.

Оценка конкурентоспособности предприятия предполагает учет в совокупности таких показателей, как качество производимых товаров (услуг, работ), уровень цен на товары, услуги и гибкость ценовой политики, доля рынка и ее динамика, темпы роста объемов производства и реализации товаров, экономический потенциал предприятия и темпы его роста, эффективность использования ресурсного потенциала. Все эти показатели необходимо сопоставлять с аналогичными показателями конкурирующих предприятий.

Рыночная экономика по своей сущности стимулирует постоянное повышение эффективности хозяйственной деятельности организаций. Экономическая эффективность — это многогранная по содержанию категория. Все хозяйствующие субъекты используют следующие основные системы целей:

- экономические цели, которые предусматривают завоевание и удержание определенной доли рынка, максимизацию прибыли, увеличение объемов продаж и др.;
- технические цели, которые ориентируют предприятия на постоянное повышение качества, технического уровня продукции и побуждают к постоянному обновлению оборудования, совершенствованию технологии и организации производства;
- социальные цели, предусматривающие улучшение условий труда, отдыха персонала, организации оплаты труда, системы социального обеспечения, повышения образовательного уровня, квалификации работников, гарантии занятости и др.;
- экологические цели, связанные с предотвращением ущерба окружающей среде.

Критерий эффективности деятельности предприятий предполагает достижение всех перечисленных целей в совокупности. Каждое предприятие должно стремиться к такому распределению и использованию имеющихся в

его распоряжении ресурсов, которое обеспечит наилучшее достижение поставленных целей, наивысший результат.

Несмотря на то, что максимизация прибыли является важнейшей целью предприятий, это не означает, что остальные цели малозначительны. Достижение каждой цели обеспечивается с привлечением определенных финансовых ресурсов. Прибыль является основным источником формирования средств для развития предприятия и достижения как краткосрочных, так и долгосрочных целей.

Следует различать следующие виды эффективности деятельности предприятий:

- Эффективность хозяйственной деятельности определяется степенью достижений целей развития и конкурентным успехом на рынке (повышение доли рынка, качества продукции, прибыли на вложенный капитал).

- Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется сопоставлением результатов хозяйственно-финансовой деятельности (объемов реализации продукции, прибыли) с величиной применяемых ресурсов (основных фондов, оборотных средств, трудовых ресурсов).

- Эффективность производства товаров, выполнения работ, оказания услуг выражается минимизацией затрат на производство единицы продукции (работ, услуг), а также повышением рентабельности производства (соотношения прибыли и затрат на производство отдельных видов продукции).

На эффективность деятельности предприятий влияет множество внешних и внутренних факторов. Это обстоятельство и то, что существуют различные аспекты оценки эффективности деятельности предприятий, являются причиной того, что для характеристики эффективности используется множество показателей.

1.2 Основные пути повышения экономической эффективности производства

Экономическая эффективность – важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Эффективность производственной деятельности присуща различному уровню развития производительных сил каждой общественной формации. На всех этапах исторического развития общество всегда интересовало вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат. Следовательно, исходная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов или минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата – такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личности (работника). Эта цель, метод ее достижения, пути и резервы повышения экономической эффективности (их классификация и количественная оценка) являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевых и функциональных).

Объективная необходимость и значение повышения эффективности производства обусловлена прежде всего главной целью социально-экономического развития страны – достижение наиболее полного удовлетворению постоянно растущих материальных и культурных потребностей людей в условиях ограниченных ресурсов в производстве.

Экономическая эффективность производства определяется для принятия различного рода управленческих решений, в частности:

– для оценки уровня использования отдельных видов затрат (ресурсов) с целью получения экономического результата производства (в рамках страны, региона, отрасли, предприятия);

– для экономического обоснования лучших вариантов производственных решений в области управления процессами активизации инвестиционной деятельности, внедрение новой техники, технологий, совершенствования организации производства и труда.

Повышение экономической эффективности производства имеет огромное значение для экономики каждого хозяйствующего субъекта и объясняется тем, что повышение эффективности производства ведет к снижению себестоимости единицы продукции и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности. Рост конкурентоспособности продукции в свою очередь влечет увеличение объемов продаж и на этой основе – рост прибыли предприятия. Этот фактор увеличивает возможности прежде всего накопления, что способствует расширению, развитию и совершенствованию производства и служит предпосылкой для воспроизводства и нового витка повышения экономической эффективности производства.

Таким образом, повышение экономической эффективности производства оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его доходность и устойчивый экономический рост.

Себестоимость является основой определения цен на продукцию. Систематическое снижение себестоимости промышленной продукции - одно из основных условий повышения эффективности промышленного производства, поскольку она оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, уровень рентабельности.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация

и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект. Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырьё и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей. Сокращение затрат на обслуживание

производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов.

Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве. Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

К основным факторам повышения эффективности работы предприятия относятся:

- Повышение технического и технологического уровня предприятия.
- Повышение уровня организации и управления предприятием.
- Повышение уровня знаний и квалификации работников предприятия.

Важнейшим фактором повышения эффективности предприятия был и остается научно-технический прогресс. Также к основным путям повышения экономической эффективности производства относятся народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные пути.

К народнохозяйственным путям относятся структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, отраслям производства, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата.

Отраслевые пути повышения эффективности включают: развитие научных прикладных исследований, имеющих отраслевой значение; разработку и внедрение в производство инноваций; совершенствование управления производством в отрасли.

Внутрипроизводственные пути включают в себя мероприятия, которые реализуются внутри предприятия. Пути повышения экономической эффективности производства показываются в плане экономического и социального развития предприятия и включает внедрение инноваций, улучшение качества продукции, внедрение прогрессивных технологий и управления, улучшение сырья и материалов, топлива и энергии.

Народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные пути повышения экономической эффективности производства тесно связаны между собой. Наибольший социально-экономический эффект достигается в

том случае, если преобразование внутри предприятия соответствуют изменениям внешней среды.

Сущность повышения экономической эффективности заключается в том, чтобы относительно, в расчете на единицу продукции сократить затраты и тем самым при данном объеме ресурсов увеличить прибыль предприятия.

Говоря об повышении экономической эффективности необходимо определять инвестиционную составляющую и ключевые параметры загрузки.

Производство мукомольной продукции – это целая цепочка от производителей зерна до изготовителей продукции из муки. Одной из главных составляющих для мукомолов является получение качественной продукции. Естественно, для получения такой муки, в первую очередь, необходима продовольственная пшеница с высокими качественными показателями, однако немалую роль в этом играет и оборудование для производства мукомольной продукции. Модернизация оборудования – достаточно трудоемкий и затратный процесс, учитывая, что ценовая ситуация на рынке в последнее время нестабильна. Однако, несмотря на все сложности, переработчики вынуждены все же постоянно находить средства для модернизации производства, так как покупатели требований к качественным показателям муки не снижают. Вложение средств в обновление мукомольных заводов, соответственно, увеличивает конкурентоспособность продукции, как на внутреннем, так и внешних рынках. Соответственно, затраты на реконструкцию мельничного оборудования не могут не сказаться на себестоимости готовой продукции. Хотя обновление мельничного оборудования подразумевает под собой, в первую очередь, снижение стоимости мукомольной продукции. Вместе с тем, мукомолы вынуждены закладывать затраты на обновление оборудования в себестоимость муки. Основным стимулом для модернизации является конкуренция, которая заставляет предприятия повышать свою эффективность.

Инвестиционная деятельность – это огромная часть финансового функционала любого хозяйства, будь то обычное домохозяйство или огромная корпорация. Для того чтобы понять, насколько рентабельны вложения, нужно знать современные методы оценки эффективности инвестиций и уметь ими пользоваться.

Статические методы основываются на расчете двух показателей:

- срока окупаемости;
- расчетной нормы прибыли.

Эти методы оценки эффективности инвестиций известны давно и широко использовались в отечественной и зарубежной практике еще до того, как всеобщее признание получила концепция, основанная на дисконтировании денежных поступлений. Однако и по сей день эти методы остаются в арсенале разработчиков и аналитиков инвестиционных проектов. Причина тому – возможность получения с их помощью дополнительной информации, которая позволяет оценить эффективность инвестиционного проекта с определенной точки зрения, что может способствовать снижению риска от неудачного вложения денежных средств.

Срок окупаемости инвестиций

Метод расчета срока окупаемости инвестиций PP (paybackperiod) состоит в определении того периода, через который первоначальные инвестиции будут возвращены прибылью или чистыми денежными поступлениями. Этот метод ориентирован на краткосрочную оценку и рассматривает, как скоро инвестиционный проект окупит себя. Чем быстрее проект окупит первоначальные затраты, тем он эффективнее. Показатель срока окупаемости отражает скорость поступления средств от осуществления проекта, а не уровень доходности или общей прибыли. Использование данного показателя предполагает установление приемлемого значения срока окупаемости как меру оценки эффективности инвестиций. Чем больше нужна эффективность инвестору, тем короче должен быть срок окупаемости.

Существует два подхода к расчету срока окупаемости. Первый заключается в том, что сумма первоначальных инвестиций делится на величину годовых денежных поступлений либо чистой прибыли:

$$PP = \frac{I_0}{CF_{оп}}, \quad (1)$$

$$PP = \frac{I_0}{ЧП}, \quad (2)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции;

$CF_{оп}$ – чистый денежный поток от операционной деятельности;

ЧП – чистая прибыль

Данный подход применяется в тех случаях, когда величины чистых денежных поступлений примерно равны по годам. Второй способ применяется в тех случаях, когда чистые денежные поступления (прибыль) по годам неравномерны. В данной ситуации срок окупаемости устанавливается путем определения кумулятивного (накопленного) денежного потока.

Показатель «срок окупаемости» имеет ряд преимуществ по сравнению с другими показателями. Во-первых, он достаточно точно сигнализирует о степени рискованности проекта. Чем больший срок нужен для возврата инвестированных сумм, тем больше вероятность неблагоприятного развития событий. Во-вторых, чем короче период возврата средств, тем больше денежные потоки в первые годы реализации инвестиционного проекта и, следовательно, лучше условия для поддержания ликвидности предприятия.

Расчетная норма прибыли

Данный показатель иногда в литературе носит название средней нормы прибыли на инвестиции (ARR), или бухгалтерской рентабельности инвестиций (ROI). Однако, как бы он ни назывался, расчет показателя основывается не на денежных поступлениях, а на прибыли. Как видно из названия, этот метод основан на сопоставлении прибыли и инвестиций. Один из недостатков данного метода заключается в том, что в понятие «прибыль»

и «инвестиции» может включаться самое различное содержание. Например, под прибылью может пониматься балансовая и чистая прибыль, а также прибыль в определенный момент времени (наиболее характерный интервал планирования) или средняя – за срок жизни проекта. В качестве инвестиций могут рассматриваться первоначальные вложения или средняя инвестиция за период. Возможные варианты установления нормы прибыли представлены ниже:

$$ARR = \frac{Pr_{cp}}{I_0} \circ 100\%, \quad (3)$$

$$ARR = \frac{Pr_{cp}}{(I_0 - I_{л})/2} \circ 100\%, \quad (4)$$

где Pr_{cp} – средняя прибыль (балансовая либо чистая) за период;

I_0 – первоначальные инвестиции;

$I_{л}$ – ликвидационная стоимость объекта инвестирования в конце проекта.

Показатель ARR (ROI) имеет широкое применение и по сей день. Это объясняется рядом достоинств этого показателя. Во-первых, он прост и очевиден при расчете. Во-вторых, в акционерных компаниях этот показатель ориентирует менеджеров на те варианты инвестирования, которые непосредственно связаны с уровнем бухгалтерского дохода, интересующего акционеров в первую очередь.

Параметры производственной загрузки включают: производственная мощность, план продаж, точка безубыточности.

Под производственной мощностью предприятия понимают максимально возможный выпуск продукции определенной номенклатуры и ассортимента (за смену или за год) при полном и эффективном использовании оборудования и производственных площадей с учетом применения передовой технологии и научной организации труда.

Производственную мощность выражают в тех же единицах измерения, в которых планируют и учитывают производство данной продукции – в основном в натуральных единицах измерения (тоннах).

Производственная мощность – один из важнейших показателей планирования и оценки деятельности предприятия. Данные о производственной мощности и ее использовании включаются в паспорт предприятия. Характеризуя потенциальную возможность предприятия по выпуску продукции, производственная мощность является исходной величиной для обоснования объемов производства продукции конкретных видов в текущих и перспективных планах. Для этого планируемые объемы производства продукции сопоставляют с производственными мощностями, учитывая их выбытие в плановом периоде. Если выявлено, что имеется недоиспользование мощности, то устанавливают резервы увеличения выпуска продукции на данном предприятии, а также возможности перераспределения производства продукции по другим предприятиям в целях более полной загрузки их мощностей. Улучшение использования производственной мощности действующих предприятий – один из наиболее экономичных путей увеличения объемов продукции. Выявленный недостаток мощностей для выполнения установленного задания по производству продукции является основанием для разработки плана ввода в действие новых мощностей, в первую очередь путем расширения и реконструкции цехов действующих предприятий или путем строительства новых. Разработка такого плана является основой для расчета необходимых капитальных вложений и объемов строительно-монтажных работ, планирования материально-технического снабжения, себестоимости продукции, труда и заработной платы, внедрения новой техники и прогрессивной технологии, заключения договоров на поставку оборудования и т.д.

Очень важно правильно рассчитать производственную мощность, учесть все факторы, которые влияют на ее величину. Такой расчет позволяет выявить конкретные резервы увеличения выпуска продукции, побуждает предприятия разрабатывать и осуществлять организационно-технические мероприятия по наиболее полному использованию производственной мощности и выполнению заданий по производству продукции с наименьшими затратами.

План продаж – ожидаемая выручка от продаж за планируемый период. План продаж составляется на основе исследования потребностей и особенностей рынка, а так же производственных возможностей предприятия. План продаж включает в себя: себестоимость, цена продажи, прибыль на одну единицу и на весь объем продукции.

В современной экономической практике достаточно часто применяется такая методика определения уровня производства, как расчет безубыточности. Применение данного подхода позволяет рассчитать возможные инвестиционные риски и определить такой уровень производства, при котором предприятие будет выходить в ноль, не имея при этом ни прибыльности, ни убытков. То есть этот расчет поможет определить объемы реализованной продукции или предоставленных услуг, при реализации которых будут покрыты все расходы предприятия.

Соответственно, если эти объемы будут увеличены, то предприятие сможет получать прибыль, и, наоборот, при уменьшении объемов производства продукции и предоставления услуг предприятие постигнут убытки.

Существует два способа, которые применяются в экономике для расчета безубыточности предприятия. Первый метод – графический, второй – аналитический.

С помощью графического метода увидеть точку безубыточности, а также границы прибыльности и убытков можно визуалью. Для этого

необходимо начертить две оси: горизонтальная – ось объемов производства, вертикальная – ось производственных затрат. Для наглядности необходимо принять цены на товар и материалы как постоянные величины на весь анализируемый период. То есть когда будут изменяться объемы реализации, расходы из расчета на единицу товара будут постоянной величиной.

Аналитический метод подразумевает расчет согласно используемых данных, при которых полученные доходы перекрывают расходы и прибыль равна нулю.

Здесь также следует учесть, что весь товар следует принять за реализованный. А, значит, объемы выпущенной и реализованной продукции совпадают. При этом прибыль будет равна разнице выручки от реализации и постоянных затрат, за минусом переменных затрат.

2 Организационно-экономическая характеристика предприятия ОАО «АК Томские Мельницы»

2.1 Анализ объемов производства, реализации и себестоимости продукции ОАО «АК Томские Мельницы»

ОАО «Акционерная Компания «Томские Мельницы» (далее – «Томские Мельницы») – это одна из ведущих компаний агропромышленного комплекса России. «Томские мельницы» – это предприятие с богатой историей. А также успешно сотрудничает с потребителями других регионов России. На предприятии под единым руководством и согласно выработанной стратегии развития осуществляется переработка сырья, производство готовой продукции, упаковка, ведется лабораторный контроль, организуются маркетинговые исследования рынка и сбыт продукции. Именно благодаря объединению всех производственных процессов в единую, хорошо отлаженную систему становится возможным самое важное в современном бизнесе – управление качеством производимой продукции.

Основным видом деятельности общества является: переработка зерна и производство пшеничной и ржаной муки, круп, отрубей, комбикормов, кормовых концентратов и других хлебопродуктов.

К постоянным потребителям продукции относятся следующие организации: КФ ООО «Антонов Двор», ООО «КДВ – Групп», ООО «Кузбассхлеб», ЗАО «Томкейк», ООО «ГК Лама», ООО «Лента», ООО «Хлебозавод № 4», ОАО «Хлебообъединение «Восход» и другие.

Основными конкурентами предприятия являются: ЗАО «Алейскзернопродукт» имени С.Н. Старовойтова (торговая марка – «Алейка») и ООО «Торговый Дом АЛТАН» (торговая марка – «Granmulino»).

Анализ объемов производства и реализации продукции состоит из следующих этапов:

- анализ динамики объемов производства и реализации продукции;
- анализ структуры произведенной и реализованной продукции.

Исходя из анализа динамики (данные представлены в приложении Е) можно сказать, что в конце периода по сравнению с базисным производство в натуральном выражении уменьшился на 1,78%; в стоимостном выражении наоборот увеличился на 20,83%. В то время, объем реализации в натуральном выражении также снизился на 6,01%, а в стоимостном увеличился на 22,31%. Данная картина объясняется ростом цен. Темпы роста производства и реализации примерно совпадают на всем периоде, что говорит о равномерной продаже продукции и об отсутствии накопления остатков нереализованной продукции на складах предприятия, также потребители оплачивают продукцию в срок. Абсолютное отклонение в 2016 году по сравнению с 2015 годом по объему производства в стоимостном выражении составило – 12 122,2 тыс.руб., а в натуральном минус 5 483,9 тонн. Объем реализации продукции в натуральном выражении снизился на 7 494,6 тонн, при этом в стоимостном выражении вырос на 4 634 тыс.руб. Данная ситуация свидетельствует о том, что спрос снижается и цены растут.

Проанализировав темп роста по каждой продукции (приложение А), можно увидеть, что темп роста объема продукции уменьшился в натуральном выражении в 2016 году по сравнению с 2014 годом по продукции: пшеничная мука первого сорта (–12,32%), мука пшеничная второго сорта (– 48,78%), мука ржано – обойная (–31,58%), отруби диетические (– 53,91%), отруби пшеничные (– 13,1). По остальной продукции темп прироста объема продукции увеличился. Наибольшее увеличение произошло по объему продукции: комбикорм (+ 172,4%) и крупа овсяная плющенная 2с. (+109,93%).

По структуре произведенной продукции в 2014 году в стоимостном выражении составляет пшеничная мука высшего сорта – 46,26% и пшеничная мука первого сорта – 30,75%. В структуре по 2015 и 2016 годам больший процент так же составляет пшеничная мука высшего сорта в стоимостном

выражении пшеничная мука высшего сорта: 2015 – 48,94%; 2016 – 46% (рис.1) и пшеничная мука первого сорта: 2015 – 32,01%; 2016 – 27,53.

Анализ структуры реализованной в стоимостном выражении показал, что больший процент имеет так же пшеничная мука высшего сорта: 2014 – 44,4% ; 2015 – 49,82% ; 2016 – 48,5% (рис.2); и пшеничная мука первого сорта: 2014 – 33,12%, 2015 – 30,14%, 2016 – 27,76%.

В целом можно сказать, что на предприятии большую роль играют два основных продукта – пшеничная мука высшего и первого сорта.

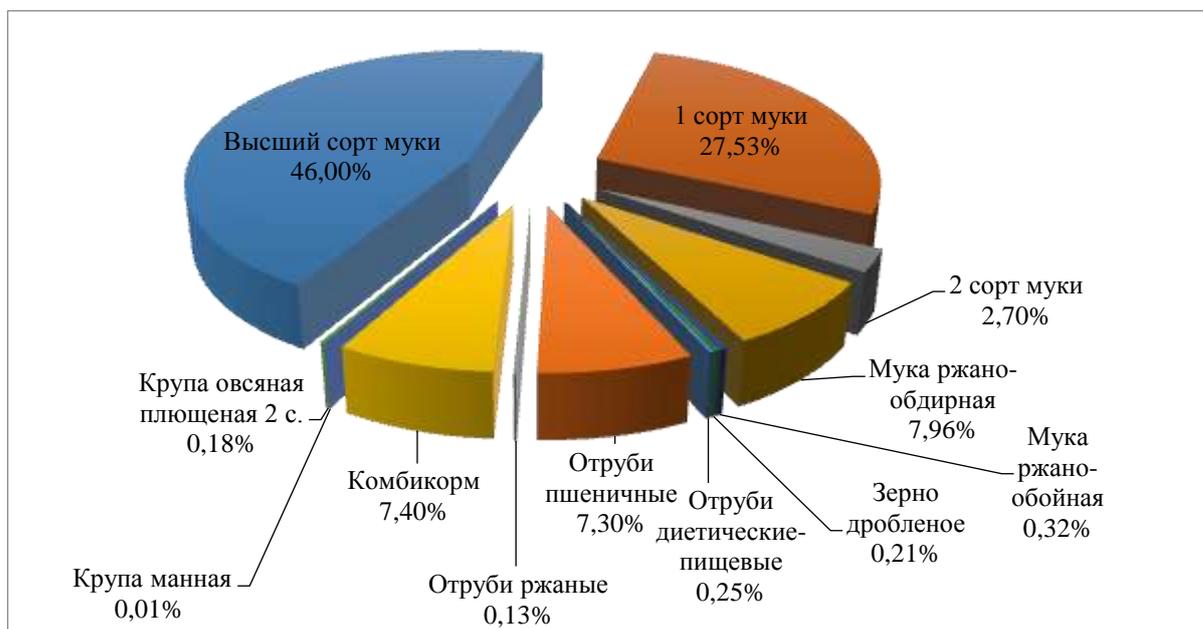


Рисунок 1 – Структура произведенной продукции в стоимостном выражении в 2016г.

Анализ себестоимости подразумевает состоит из следующих этапов:

- анализ динамики себестоимости реализованной и произведенной продукции;
- анализ структуры пшеничной муки высшего сорта за анализируемый период.

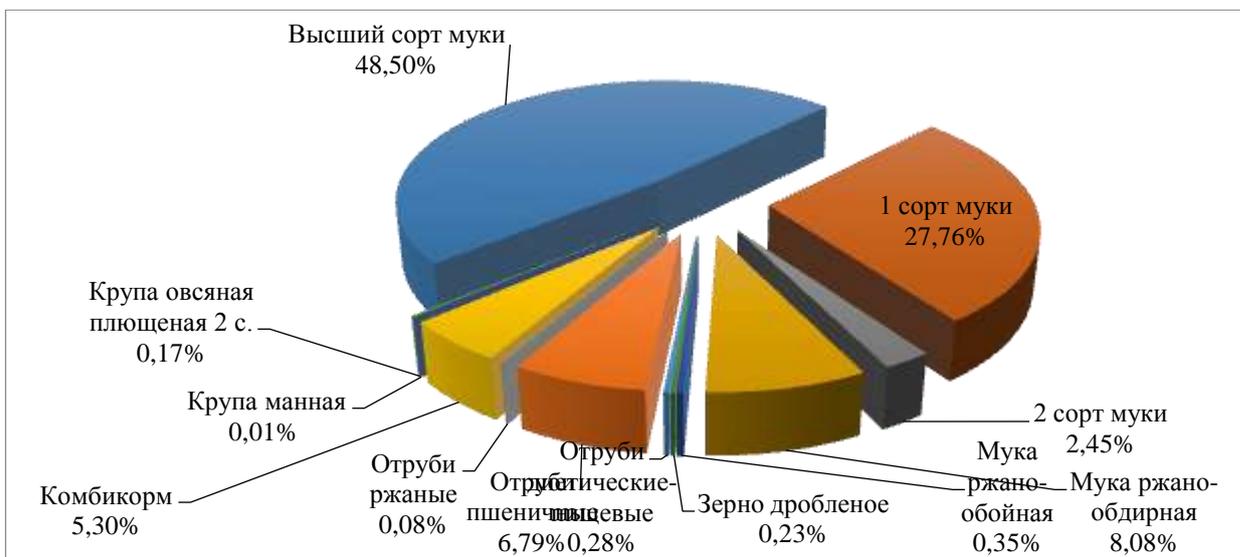


Рисунок 2 – Структура реализованной продукции в стоимостном выражении в 2016г.

Анализируя динамику себестоимости произведенной и реализованной продукции, следует отметить, что себестоимость произведенной продукции выросла за период по сравнению с базисным годом на 20,83%, но в 2016 году по сравнению с 2015 годом себестоимость снизилась на 0,62%. Наибольший скачок в стоимости произошел в 2015 году, себестоимость увеличилась на 346 621,7 тыс.руб. А себестоимость реализованной продукции выросла за период на 20,79%. За весь период наиболее значительное изменение произошло также в 2015 году, себестоимость увеличилась на 314 608 тыс.руб. Данные представлены в приложении Г.

Анализируя структуру себестоимости пшеничной муки высшего сорта в 2016 году (рис.3) можно сказать, что основными составляющими являются сырье (71,56%) и заработная плата (10,11%).

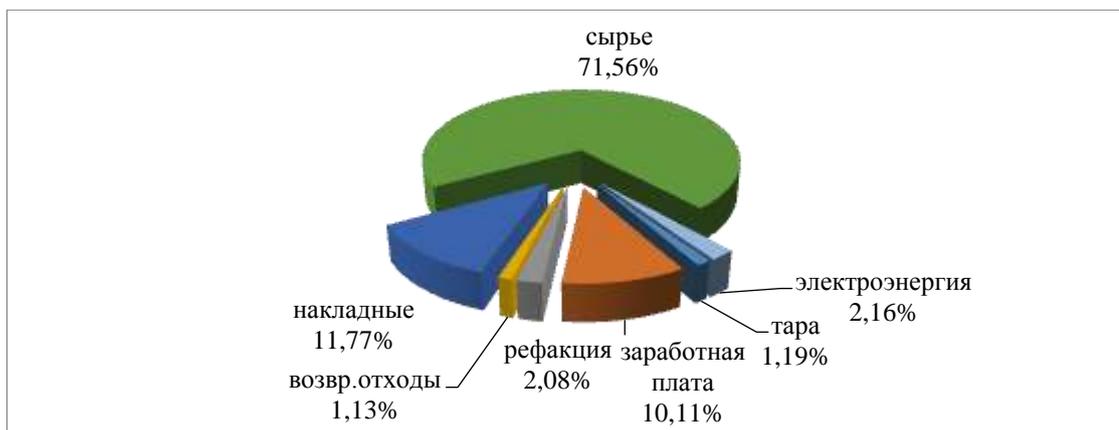


Рисунок 3 – Структура себестоимости пшеничной муки высшего сорта в 2016г.

2.2 Анализ использования основных производственных фондов (ОПФ) и трудовых ресурсов

Анализ использования основных производственных фондов состоит из следующих этапов:

- анализ динамики стоимости ОПФ;
- анализ показателей движения ОПФ;
- анализ оценки эффективности использования ОПФ;
- анализ структуры балансовой стоимости основных средств;

За четыре года стоимость ОПФ выросла на 8,84%, как показывает нам темп прироста наиболее значимый прирост состоялся в 2017 году – 6,83%. Данные представлены в приложение Ж.

Доля вновь введенных основных фондов(приложение Ж) в 2015 году составляет 0,27, а в 2016 – 0,23. Доля выбывших основных фондов в 2015 году – 0,25, а в 2016 – 0,16. В 2015 году доля остаточной от первоначальной стоимости составляет 0,45, а в 2016 – 0,4. Следовательно, техническое состояние основных средств постепенно снижается. Коэффициент роста в рассчитанном периоде показывает, что стоимость основных производственных фондов растет.

В течение периода (приложение Ж) можно увидеть, что фондовооруженность растет, фондоотдача и фондорентабельность к 2015 году увеличивается, а потом к 2016 году вновь уменьшается, но незначительно. В 2016 году на один рубль стоимости основных производственных фондов приходится 5,92 рубля. С одного вложенного рубля в производственные фонды приходится на выручку 0,17 рубля. 956 419,4 рубля стоимости основных производственных фондов приходится на 1 рабочего. 0,17 рубля приходится на 1 рубль основных средств. Предприятия использует эффективно основные производственные фонды, так как фондоотдача (2014 – 5,34; 2016 – 5,92) и фондорентабельность (2014 – 0,12; 2016 – 0,17) выросли, а фондоемкость (2014 – 0,19; 2016 – 0,17) уменьшается. При этом фондовооруженность увеличивается (2014 – 843 136,27; 2016 – 956 419,40). Но в 2016 году по сравнению с 2015 годом фондоотдача упала (2015 – 6,28; 2016 – 5,92), а фондооворуженность выросла. Это свидетельствует о неэффективном использовании основных производственных фондов в данный период.

Анализ структуры основных средств показал, что основными составляющими на протяжении всего периода являются здания, машины и оборудование. Так в 2016 году (рис.4) здания составляют 42,86% от всех основных средств, а машины и оборудование – 29,13%.

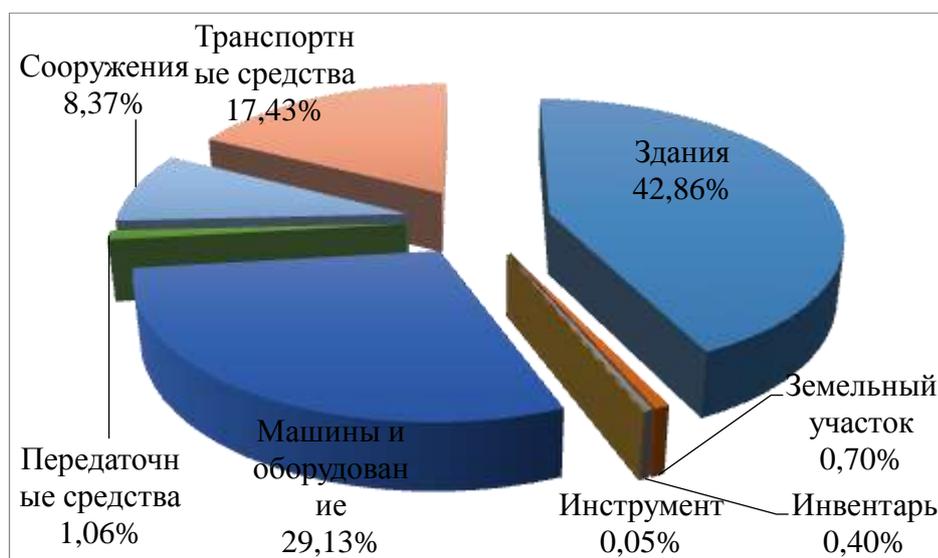


Рисунок 4 – Структура основных средств на начало 2016г.

Анализ использования трудовых ресурсов состоит из следующих

этапов :

- анализ показателей движения кадров;
- анализ эффективности использования трудовых ресурсов;
- анализ темпа роста средней заработной платы;
- анализ темпа роста производительности труда;

На данный момент на предприятии работает 343 человека. Анализ показателей движения кадров свидетельствует об улучшении кадровой ситуации на предприятии: происходит увеличение коэффициента постоянства кадров в 2014 году – 0,67, а в 2016 – 0,84. В то же время коэффициент по приему уменьшается, но и коэффициент по выбытию имеет динамику снижения. Данные представлены в приложении В.

При оценке эффективности использования трудовых ресурсов (табл.1) Средняя заработная плата на предприятии растет, так в 2014 году составляла 32 996,03 руб, а в 2016 году – 38 028,18 руб. Производительность труда тоже увеличивается. В 2016 году на одного сотрудника приходится 471 441,33 руб/мес.

Таблица 1 – Оценка эффективности использования трудовых ресурсов

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Средняя заработная плата,руб/мес	32 996,03	36 289,08	38 028,18

Продолжение таблицы 1

Производительность,руб/мес	374 872,3	459 645,64	471 441,33
----------------------------	-----------	------------	------------

Производительность труда за период выросла на 25,76%. Но в последний год по сравнению с предыдущим выросла незначительно на 2,57%. В тоже время средняя заработная плата выросла за период на 15,25%. По сравнению с предыдущем годом в последний год средняя заработная плата выросла всего на 4,79%. Данные представлены в приложении В.

2.3 Анализ финансового состояния предприятия

На основе баланса предприятия (приложение Б), был проведен горизонтальный и вертикальный анализ. На протяжении трех лет валюта баланса ведет себя довольно стабильно, увеличиваясь из года в год (830 260 в 2014 году, 846 087 в 2015 году и 849 788 в 2016 году). Внеоборотные активы ведут себя не стабильно, в 2014 году они составляли почти 307 тыс. руб. и сократились на 3 566 в следующем, 2015 году, и составили 303 355. Данные изменения связаны с сокращением стоимости внеоборотных активов, что, скорее всего, обусловлено амортизацией. Также существенно сократились отложенные налоговые активы на 74%. В 2016 году внеоборотные активы увеличились на 3 684, что может быть обусловлено приобретением новых основных средств. Так же незначительно увеличились финансовые вложения на 3 839 или 3%. Более того увеличились прочие внеоборотные активы на 63% и составили 33 716. В то же время, оборотные активы увеличились в 2015 году, это связано с увеличением запасов, которые увеличились на 28%, и составили на 201 097 на 2015 года, когда в 2014 году они были 157 488. Так же увеличилась дебиторская задолженность на 9 112 рублей. В 2016 году общая сумма оборотных активов сократилась, это произошло по причине сокращения запасов на 14% или 28 629. Так же сократились денежные средства и составили 12 179 (сокращение составило 19%).

В пассиве баланса дела обстоят следующим образом: собственный капитал имеет тенденцию к увеличению с каждым годом (2014 год – 498 001, 2015 г. – 539 609, 2016 г. – 564 334). Данной увеличение обусловлено увеличением нераспределенной прибыли в 2015 году на 11 %, а потом на 8% в 2016 году. Прочие долгосрочные обязательства так же имели стабильное положение, сокращаясь с каждым годом (на 77% в 2015 году и на 48% в 2016 году), однако в 2016 году появились отложенные налоговые обязательства, которые составили 2 104. Заемные средства в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократились на 20% или 37 922, в 2016 году они увеличились незначительно на 6%. Кредиторская задолженность предприятия так же ведет себя не стабильно, увеличившись в 2015 года на 10%, а затем сократившись в 2016 на 13%.

Можно выделить следующие положительные аспекты:

- увеличение дебиторской задолженности при увеличении выручки;
- увеличение запасов при увеличении выручки;
- увеличение стоимости основных средств в 2016 году;
- увеличение нераспределенной прибыли;
- общее сокращение краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Однако можно выделить и отрицательные стороны:

- снижение денежных средств;
- увеличение кредиторской задолженности в 2015 году;
- увеличение заемных средств в 2016 году

Анализ платежеспособности предприятия показал , что коэффициент абсолютной ликвидности снижается (2014г. – 0,09; 2015 г. – 0,04), то есть предприятие не в состоянии оплатить немедленно обязательства за счет денежных средств всех видов, а также средств, полученных от реализации ценных бумаг. Коэффициент быстрой ликвидности с каждым годом растет, что свидетельствует о улучшении платежеспособности предприятия, также

ускоряется оборачиваемость собственных средств, вложенных в запасы. Коэффициент текущей ликвидности растет с каждым годом. Например, на один рубль текущих обязательств приходится 1,90 рубля текущих активов в 2016 году.

Анализируя финансовую независимость и устойчивость, можно сделать ряд выводов. Коэффициент автономии с каждым годом увеличивается, что говорит о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования. Коэффициент левериджа в течение периода падает, можно сказать, что растет инвестиционная привлекательность у предприятия; компания финансирует собственную деятельность своими средствами. Коэффициент покрытия процентов также имеет положительную динамику, финансовое положение предприятия с каждым годом становится устойчивее (в 2014 году – 3,15; в 2016 году – 4,70). Коэффициент долга на протяжении периода уменьшается.

При анализе деловой активности предприятия можно сделать ряд выводов. Коэффициент оборачиваемости капитала увеличился, то есть в 2014 году скорость оборота собственного капитала составила 120,65 дней, а в 2015 году – 105,20 дней. Это говорит о положительной динамике. Коэффициент оборачиваемости активов увеличивается в течение периода, это означает, что на предприятии активы стали использовать интенсивнее. Коэффициент оборачиваемости запасов растет (в 2014 году – 8,46, а в 2015 году – 9,8), производство становится более эффективным, увеличивается спрос. Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о сокращении продаж в кредит. В 2014 году – 76,48 дней, а в 2015 году – 63,34 дня. Рост коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности говорит об увеличении скорости оплаты задолженности предприятия. В 2014 году – 30,34 дня, а в 2015 году – 24,43 дня. Фондоотдача внеоборотных активов тоже растет – в 2014 году 5,14 рубля приходится

выручки на один рубль внеоборотных активов, а в 2016 году приходится 6,11 рубля выручки. Данные представлены в приложении 3.

Анализ прибыли и рентабельности состоит из следующих этапов:

- анализ рентабельности прибыли;
- анализ динамики чистой прибыли;
- анализ структуры прибыли по каждому товару за весь анализируемый период;

Анализ данных (приложение И) позволил сделать следующие выводы. Валовая и операционная рентабельность продаж с каждым годом увеличивается. В 2016 году приходится 0,05 рублей валовой/операционной прибыли на каждый рубль реализованной продукции. Чистая рентабельность продаж стабильна на протяжении всего периода. В 2016 году приходится 0,02 рубля чистой прибыли на 1 рубль реализованной продукции. Рентабельность активов растет, это свидетельствует о росте оборачиваемости активов, увеличении суммы прибыли предприятия, росте тарифов на товары и услуги или уменьшение расходов, связанных с производством и реализацией продукции. Рентабельность собственного капитала растет, а значит растет прибыль и заемный капитал.

При анализе динамики чистой прибыли (приложение И) можно сказать, что за период чистая прибыль увеличилась на 57,72%. Значительный прирост был в 2015 году (+68,66%).

Анализируя структуру прибыль по каждой продукции за 2016 год (рис.5), можно заметить, что наибольшую прибыль приносят отруби пшеничные (54,26%), высший сорт пшеничной муки (19,06%), комбикорм (14,24%).

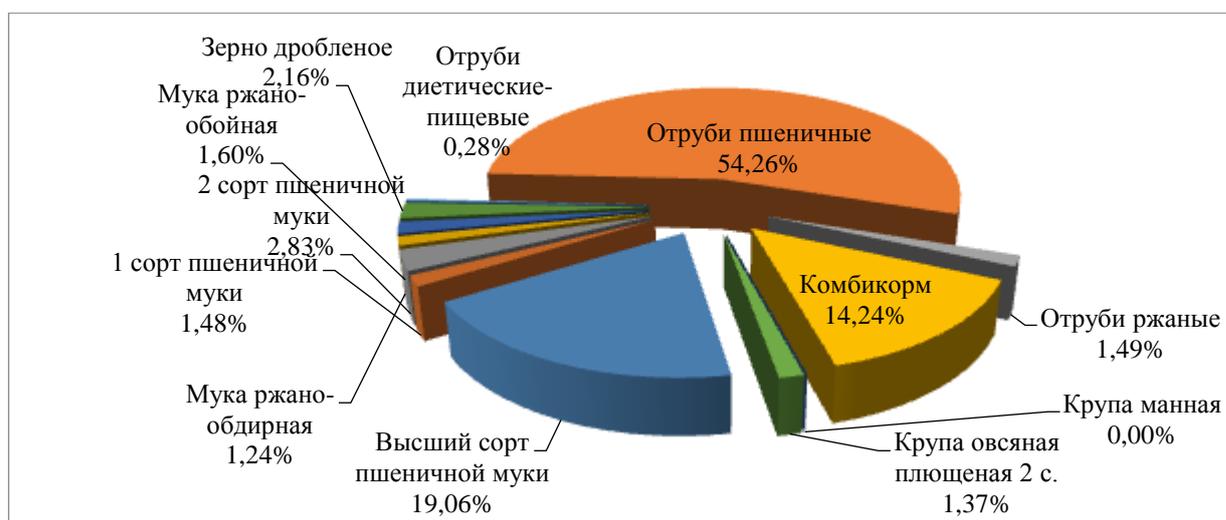


Рисунок 5 – Структура прибыли по каждой продукции в 2016 г.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Томские Мельницы» были выполнены следующие задачи:

- Проанализированы объемы производства и реализации. К 2016 году объем производства снизился на 1,78 % в натуральном выражении и на 20,83% увеличился в стоимостном выражении. А объем реализации в натуральном выражении снизился на 6,01% и в стоимостном выражении увеличился на 22,31%. Данная картинка свидетельствует о повышении цен на продукцию и снижении спроса.

- Проанализирована эффективность использования основных производственных фондов. Можно сказать, что основные производственные фонды используются эффективно.

- Проанализирована эффективность использования трудовых ресурсов. Каждый год производительность, средняя заработная плата растет. Коэффициент постоянства кадров с каждым годом тоже увеличивается, что говорит о эффективном использовании трудовых ресурсов.

- Проведен анализ себестоимости. Себестоимость произведенной продукции за период выросла на 20,83%. А себестоимость реализованной продукции выросла на 20,79%. Основным составляющим в себестоимости на протяжении всего периода является сырье и заработная плата.

– Проанализировано финансовое состояние предприятия, предприятие платежеспособно, финансово-устойчиво и финансово-независимо. Время финансового цикла в 2014 г. – 89,31 день, а в 2015 г. 76,15 дней. За анализируемый период финансовый цикл имеет тенденцию сокращения.

– Проанализирована прибыль и рентабельность. С каждым годом валовая и операционная рентабельность продаж растет. Так же растет и рентабельность активов, рентабельность собственного капитала. Чистая прибыль за период увеличилась на 57,72%. В 2016 году основными прибыльными товарами являются: отруби пшеничные, высший сорт пшеничной муки, комбикорм.

3 Экономическое обоснование модернизации фасовочной линии ОАО «АК Томские Мельницы»

3.1 Предпосылки модернизации производственного оборудования ОАО «АК Томские Мельницы»

Существует ряд причин, которые заставляют задуматься о модернизации оборудования, так как старое оборудование не позволяет производить и фасовать пшеничную муку, учитывая новейшие тенденции. Причины перечислены ниже.

3.1.1 Низкая доходность

Маржа мукомольных предприятий в основном формируется на невысоких значениях. В отдельные периоды она уходит в зону отрицательной рентабельности. Преимущественно такая ситуация отмечается в периоды падения цен на зерно, во время которого обостряется ценовая конкуренция на рынке муки, а маржа, рассчитываемая от стоимости зерна, просто «схлопывается».

Специфическими ограничителями маржинальности производства муки выступают следующие факторы. Основными потребителями муки являются хлебопекарные предприятия, которые традиционно ограничены в возможностях значительно повышать закупочные цены на такой социально значимый продукт, как хлеб. В связи с этим цены на муку находятся под контролем со стороны региональных органов власти, а также Федеральной антимонопольной службы. Любое сколь-либо значительное повышение цен на муку вызывает волну проверок его обоснованности.

Низкий уровень рентабельности мукомольных предприятий влечет за собой снижение инвестиций и финансовой устойчивости отрасли в целом. При этом государственная поддержка как на федеральном, так и на региональных уровнях весьма невелика.

В этой ситуации в лучшем положении оказываются те предприятия, которые:

- имеют собственную сырьевую базу;
- оснащены современным оборудованием;
- достигают оптимальной степени загрузки мощностей;
- выпускают муку высокого качества и «заточенную» под специфические требования покупателей;
- обладают разветвленной сетью постоянных клиентов.

Данные предприятия, как правило, имеют стабильную и достаточно высокую маржинальность производства.

3.1.2 Снижение качества продукции

Важной и долгосрочной тенденцией рынка в России становится снижение качества производимой муки. Многие предприятия, преимущественно мелкие и средние, выпускают муку не по утвержденным требованиям ГОСТа, а согласно внутренним регламентированным ТУ.

Причин этому процессу несколько. Среди прочего можно назвать желание мукомолов снизить издержки при покупке сырья. Все больше предприятий предпочитают использовать не традиционную дорогую качественную пшеницу третьего класса, а более дешевую пшеницу средних и низких характеристик, компенсируя недостаток качества различными химическими улучшителями. В недавнем времени даже рассматривался вопрос об использовании фуражной пшеницы в мукомольных целях.

Одновременно спрос на качественную муку, особенно со стороны крупных ее потребителей, как отечественных предприятий, так и транснациональных компаний, заметно возрастает.

3.1.3 Производство мучных смесей

В последние десятилетия в мукомольной промышленности различных стран преобладает тенденция вырабатывать не строго регламентированные схемами технологического процесса сорта муки, а по заказам потребителей -

определенные сорта муки и смеси из разных сортов муки с добавлением различных компонентов.

Эта тенденция позволяет, с одной стороны, наиболее рационально использовать потенциальные возможности зерна, заложенные в нем природой, а с другой стороны - обеспечить спрос потребителей на более ценную и сбалансированную по составу продукцию мукомольного и хлебопекарного производства.

Ход развития потребительского рынка подтверждает, что это направление сохранится и на ближайшие десятилетия. При выработке многокомпонентных смесей муки на предприятиях мукомольной промышленности необходимо учитывать то обстоятельство, что большинство хлебопекарных производств России не оснащены в достаточном количестве весовым оборудованием и оборудованием для дозирования компонентов смесей в процессе приготовления теста, а объемное дозирование не может обеспечить задаваемого соотношения компонентов, особенно при введении в муку витаминов, железа и других микроэлементов.

Современный мукомольный завод наряду с прекрасно оснащенными зерноочистительными и размольными отделениями, отбирающими до 30 потоков муки с различным содержанием белка, различной зольностью и белизной, должен иметь хороший цех по формированию сортов муки с развитой технологической схемой, весовым, весовыбойным и фасовочным оборудованием. Такой цех должен быть оснащен оборудованием для обогащения пшеничной муки витаминами, микроэлементами и различными смесями, а также должен быть автоматизирован и компьютеризирован для осуществления всех технологических операций смешивания разных по качеству партий муки до заданных параметров в соответствии с запросами потребителей.

Сегодня многие мельничные предприятия, такие как ОАО «Тверской комбинат хлебопродуктов», ОАО «Московский мельничный комбинат № 3», ОАО «Мукомольный комбинат “Невская мельница”», ОАО «Московский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Мельничный комбинат в Сокольниках», ОАО «Мельник» (г. Рубцовск), ОАО Алей-скзернопродукт» (г. Барнаул) и др., имеющие цеха по формированию сортов муки, вырабатывают многокомпонентные мучные смеси. Ряд предприятий выпускают высокобелковую и витаминизированную муку, пищевые пшеничные, ржаные, ячменные и зародышевые хлопья, диетические отруби и другие виды продукции.

Будущее мукомольных предприятий за расширением ассортимента и выработкой новых, пользующихся спросом видов продукции.

Идея создания цеха по производству смесей из различных сортов муки и других компонентов по заказам потребителей родилась в России в начале 70-х годов XX века.

На мельницах Швейцарии, Англии, Франции, ФРГ и других стран уже были построены двухсекционные мельницы (пшеничного и ржаного помола) со складом бестарного хранения муки. Эти мельницы работают по схеме, позволяющей формировать различные сорта муки из имеющихся компонентов. Необходимость строительства таких складов на мельницах Европы возникла в связи с большими трудностями сбыта муки. Чтобы найти покупателя, необходимо было удовлетворять различные требования по содержанию белка, крупности, влажности и др. Склад готовой продукции предусматривал размещение потоков муки с каждой секции в определенные емкости. В цехе формирования сортов муки осуществлялось смешивание пшеничной и ржаной муки, а также была возможность введения добавок - солода (200 г на 100 кг муки) и аскорбиновой кислоты (3 г на 100 кг муки). Составление рецептуры смеси и маршрута движения потоков осуществлялось с пульта управления склада.

В России по заказу Министерства хлебопродуктов первая мельница производственной мощностью 500 т/сут. была введена в эксплуатацию в 1977 г. в городе Раменское Московской области. За короткий срок она освоила производственную мощность и проектный выход продукции - выработку 75% муки высшего сорта. При проектировании и строительстве мельницы были созданы все условия для обеспечения потребителей различными сортами муки и смесей под заказ с цехом по формированию различных смесей муки.

Этот цех является сложным производством и включает в себя различное оборудование, в том числе многокомпонентные весы и порционные смесители.

Производственные мощности мукомольной промышленности России были обновлены более чем на 50%. При этом подверглись коренной реконструкции мельницы в Москве и Ленинграде. Это дало возможность обеспечить страну мукой, улучшить ее качество и ассортимент, нормализовать рабочий процесс на мукомольных предприятиях, избавить страну от ввоза муки из-за рубежа, качество которой не всегда было на должном уровне.

Главное, чего удалось достичь при этом: на всех новых 34 мельницах имеются цеха по формированию сортов муки, в которых можно получать по заказам потребителей определенные сорта муки и различные смеси. На мукомольных заводах мощностью 500 и 250 т/сут., построенных по типовым проектам, предусмотрена возможность получения в размольном отделении промежуточных потоков муки и формирования из них товарных сортов муки в специальном цехе с использованием установки многокомпонентного дозирования и порционного смесителя. Эта технология позволяет без изменения режимов работы зерноочистительного и размольного отделений изменять ассортимент вырабатываемой продукции, обеспечивать заданное качество сортов муки, не допускать брака. Изменение ассортимента может

быть произведено в широких пределах до выработки муки с высоким содержанием отрубей.

При последовательной переработке (или в разных секциях) зерна с различным содержанием клейковины могут быть сформированы сорта муки по определенному показателю.

Особенность формирования сортов заключается в том, что в цех по формированию смесей поступают не готовые товарные сорта муки, а их компоненты, из которых путем смешивания в соответствующих соотношениях получают сорта муки с требуемыми показателями качества. В размольном отделении на каждой линии выделяют большое число индивидуальных элементарных потоков муки с рассевов и других машин.

Обогащение муки витаминами и минеральными веществами В России по сравнению с другими развитыми странами в период после 1995 г. наблюдается дефицит в питании населения витаминов С, В2, Е, фолиевой кислоты, ретинола, (β-каротина и др., минеральных веществ - кальция и железа, и микроэлементов: йода, селена, фтора, цинка, а также пищевых волокон.

Одним из наиболее эффективных путей ликвидации дефицита является включение в ежедневный рацион питания разнообразных специализированных продуктов, дополнительно обогащенных недостающими витаминами, макро- и микроэлементами до уровня, соответствующего физиологическим потребностям человека. В последние годы Институтом питания РАМН были проведены исследования и сформулированы научно-обоснованные принципы обогащения пищевых продуктов микронутриентами, Обогащение - это серьезное вмешательство в традиционную технологию переработки зерна, которое требует от специалистов глубоких теоретических и практических знаний.

Хлебопродукты - наиболее дешевые и доступные продукты питания - являются одним из основных источников пищевых веществ: растительных белков, углеводов, витаминов, макро- и микроэлементов, пищевых волокон. Пшеница и рожь - наиболее распространенные зерновые культуры и хорошие источники витаминов В1, В2, В6, Е, а также железа и цинка.

Однако при переработке зерна в муку значительное количество витаминов и минеральных веществ удаляется вместе с отрубями и зародышем. При выпечке хлеба происходит дополнительная потеря этих важных биологически активных веществ. Например, содержание витаминов группы В, начиная от помола и заканчивая выпечкой хлеба, снижается в 2-6 раз. Мука высшего и I сортов содержит меньше витаминов, чем мука II сорта и обойного помола.

Обогащение муки микронутриентами особенно важно для питания подрастающего поколения. Россия отстала в этом вопросе от развитых стран, и в ближайшее время необходимо решить эту трудную, но важнейшую задачу.

Опыт работы передовых отечественных и зарубежных предприятий подтверждает экономическую целесообразность внедрения указанных выше достижений техники и технологии мукомольного производства в целях дальнейшего повышения эффективности использования зерна, повышения качества вырабатываемой продукции.

3.2 Модернизация фасовочной линии ОАО «АК Томские Мельницы»

Фасовочная линия на данный момент на предприятии ОАО «АК Томские Мельницы» обладает такими техническими характеристиками как: для обслуживания оборудования необходимо девять человек; потребление энергии обходится в 114 тыс.руб. в месяц; производственная мощность

составляет 67 тонн в месяц. Можно сделать вывод, что исходя из таких характеристик в первую очередь себестоимость фасовочного пакета муки высока, что говорит о высокой цене продажи и следовательно о сниженной покупательской аудитории. Специалисты экономического отдела пришли к решению модернизации оборудования. Главными характеристиками необходимого оборудования являются: количество обслуживающего персонала не больше четырех человек; потребление энергии не больше 60 тыс.руб.в месяц; производственная мощность приблизительно 370 тонн в месяц.

По итогам анализа рынка предложений нам подходят такие компании как: Fawema – немецкая компания, производство оборудования для упаковки; Buhler – швейцарская компания, которая производит оборудование для обработки продуктов и материалов. Организация занимает позиции основного рынка во всем мире в областях технологии, а также процессов для преобразования зерна в муку и корма, производство пасты и шоколад. Но было принято решение остановиться на варианте компании ICA S.P.A- итальянская компания, которая производит автоматическое упаковочное оборудование, которое создает мешочки, пакеты для пылесоса, капсулы, стручки и водорастворимые пакеты одноразового использования. Стоимость необходимого оборудования для предприятия ОАО «АК Томские Мельницы» составляет 27 476 657,72 рубля. Можно рассмотреть два варианта покупки оборудования: кредит и лизинг.

Рассмотрим первый вариант – кредит, ПАО «Сбербанк». Кредит — это один из самых удобных и простых способов пополнения бюджета предприятия. Кредиты обычно выдаются на покупку необходимого оборудования, развитие и открытие бизнеса, или даже на реализацию идей. Конечно же, у кредитов есть очень много плюсов, но присутствуют и минусы, которые необходимо учитывать.

Кредиты юридическим лицам имеют один существенный недостаток: в отличие от лизинга он не входит в число затрат, а значит не дает никаких послаблений в области налогообложения. Процент платится в зависимости от суммы прибыли, что влечет за собой появление налога на прибыль. Кроме того, при выдаче кредита юридическим лицам без залога необходимо собрать очень внушительный пакет документов, что требует дополнительных и значительных затрат. На сбор документов уйдет не только много средств, но еще и достаточно времени, которое можно было бы потратить на развитие бизнеса.

«Сбербанк» — российский финансовый конгломерат, крупнейший транснациональный и универсальный банк России, Центральной и Восточной Европы. Контролируется Центральным банком Российской Федерации, которому принадлежат более 52 % акций. Предоставляет широкий спектр банковских услуг. Доля Сбербанка в общем объеме активов российского банковского сектора составляла на 1 января 2016 года 28,7 %. На рынке частных вкладов — 46 %. Кредитный портфель соответствовал 38,7 % всех выданных кредитов населению.

Сбербанк осуществляет кредитование юридических лиц (в том числе без залога), а также осуществляет долгосрочное финансирование, предоставляя средства для реализации инвестиционных проектов компании. Сбербанк готов предоставить кредиты на условиях, учитывающих специфику деятельности компании.

Можно взять кредит на сумму 27 476 657,72 рубля по 13% на срок 120 месяцев(табл.2).

Таблица 2 – Платежи по кредиту, рассчитанного на 120 месяцев

Расчет аннуитетных платежей	
Ежемесячный аннуитетный платёж:	410 257р.
Общая сумма выплат:	49 230 840р.
Переплата (проценты) по кредиту:	21 754 063р.

Так же можно взять кредит на 60 месяцев (таблица 3).

Таблица 3– Платежи по кредиту, рассчитанного на 60 месяцев

Расчет аннуитетных платежей	
Ежемесячный аннуитетный платёж:	625 179р.
Общая сумма выплат:	63 202 836,89р.
Переплата (проценты) по кредиту:	35 726 179,1р.

В посткризисных условиях, когда получение банковских кредитов весьма сложно, а привлечение долгосрочных инвестиций – серьезная проблема для российских предприятий, лизинг (финансовая аренда) – наиболее эффективная технология развития бизнеса. Он дает возможность расширения производственной базы предприятия, внедрения передовых технологий в производство, увеличения основных фондов предприятия, приобретения новейшего оборудования.

Рассмотрим второй вариант – лизинг, ООО «Сименс Финанс». «Сименс Финанс» – одна из крупнейших лизинговых компаний страны, предоставляющая эффективные решения для приобретения транспорта, техники и оборудования. Компания помогает крупному, среднему и малому бизнесу выходить на новые рынки с современным оборудованием. Работая с «Сименс Финанс», вы можете быть уверены в поддержке опытной команды профессионалов, использующей знания и опыт международного концерна.

Воспользовавшись калькулятором лизинга на сайте представленной компании(табл.4), мы получаем при стоимости оборудования 27 476 657,72руб, ежемесячный платеж 607 447,12 руб в течение 60 месяцев – оплата оборудования обойдется нам в 36 446 827,2 руб (переплата составит 8 970 169,5 руб). Авансовый платеж (10%) – 2 747 665,77 р.

Таблица 4 – Расчет лизинговых платежей

Расчет лизинговых платежей	
Ежемесячный аннуитетный платёж:	561 652, 69р.
Общая сумма выплат:	36 446 827,2р.
Переплата:	8 970 169,5р.

Положительными сторонами лизинга являются:

- Существенным достоинством является отсутствие надобности предоставлять залог.

- В 99% случаев, клиент имеет право на досрочное погашение лизинга до окончания срока договора без существенных переплат и потерь. Также возможно частичное погашение - при этом производится пересчет остатка суммы на уже меньший срок.

- Лизинг позволяет арендатору, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект.

- Более удобный график платежей. В отличие от фиксированных кредитных платежей, лизинговая компания может подобрать более удобный график и сумму. Срок аренды составляет 1-5 лет, но может быть продлен по договоренности. Лизинговые компании предоставляют возможность внести первый платеж (аванс) в увеличенном размере, или сделать его равным остальным взносам.

Отрицательными сторонами лизинга являются:

- Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы.

- При несоблюдении условий договора - просрочке выплат, причинения вреда имуществу - оборудование будет изъято.

- Компания не имеет права в полной мере распоряжаться имуществом (продавать/сдавать в аренду).

Положительные стороны инвестиционного кредита:

- Плюсы кредита под залог – большой лимит денежной ссуды и более низкие проценты, однако надо оценить все риски.

- Главным преимуществом является большая сумма долга и длительный срок возвращения. Это дает возможность проводить многочисленные реформы, модернизируя коммерческую деятельность.

Также, инвестиционный кредит дается многим компаниям во многих сферах бизнеса.

- Возможность участия в региональных программах с низкой ставкой процента.

Отрицательные стороны инвестиционного кредита:

- Обязательное условие залога, в то время как у юридического лица может не быть того или иного имущества.

- Обязательно должен быть поручитель.

- График платежей может быть только с аннуитетными платежами в течение всего срока.

- Банк может навязать дополнительные условия обслуживания (поддержание оборотов по счетам, зарплатный проект).

При заключении договора с лизингодателем на 60 месяцев для оборудования в нашей работе переплата будет составлять всего 8 970 169,5 рублей, то есть в итоге оборудование нам обойдется за 36 446 827,2 рубля. В то время как сумма оборудования в кредит на такой же срок составила бы 63 202 836,89 рублей, то есть переплата – 35 726 179,1 рубль.

На основе цифровых данных, а также положительных и отрицательных сторон кредита и лизинга, было принято решение приобрести фасовочную линию в лизинг.

Исходя из характеристик данного оборудования полная производственная мощность для фасовки 1000 г составит 369 600 кг/месяц, для фасовки 2000 г составит 554 400 кг/месяц.

3.3 Расчет оптимальной стратегии загрузки фасовочной линии

Можно проанализировать три ситуации: при загрузке полной производственной мощности (100%), при 3/4 загрузке производственной мощности (75%), при 1/2 загрузке производственной мощности (50%). Так же

возьмем три варианта - при продаже муки высшего сорта фасовочного веса только 1 кг, при продаже муки высшего сорта фасовочного веса только 2 кг и при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 1 кг – 50% и 2 кг - 50%.

Таблица 5 – Себестоимость продукции в зависимости от фасовочного веса (1 кг) и производственной загрузки

Фасовочный вес – 1кг		Загрузка производственной мощности		
		50%	75%	100%
		(184 800 кг)	(277 200 кг)	(369 600 кг)
Переменные затраты	Калькуляция затрат на тонну готовой продукции (руб. без НДС)			
Сырье, руб.	13600	2 513 280,00	3 769 920,00	5 026 560,00
Упаковка, руб.	1550,85	286 597,08	429 895,62	573 194,16
Электроэнергия, руб.	153	28 274,40	42 411,60	56 548,80
Постоянные затраты				
Амортизация (СПИ=10 лет)	36 446 827,2р.	303 723,56	303 723,56	303 723,56
Заработная плата персонала, руб.		100 000,00	100 000,00	100 000,00
Цеховые расходы, руб.		50 000,00	50 000,00	50 000,00
Общезаводские расходы, руб.		120 000,00	120 000,00	120 000,00
Полные затраты, руб.		3 401 875,04	4 815 950,78	6 230 026,52
Полные затраты на 1 кг, руб.		18,41	17,37	16,86

Таблица 6 – План продаж продукции фасовочного веса 1 кг

Фасовочный вес – 1 кг	План продаж		
	184 800 кг	277 200 кг	369 600 кг
Себестоимость 1кг, руб.	18,41	17,37	16,86
Цена продажи, руб.	22,00	22,00	22,00
Прибыль на 1 кг, руб.	3,59	4,63	5,14
Прибыль на весь вес, руб.	663 724,96	1 282 449,22	1 901 173,48

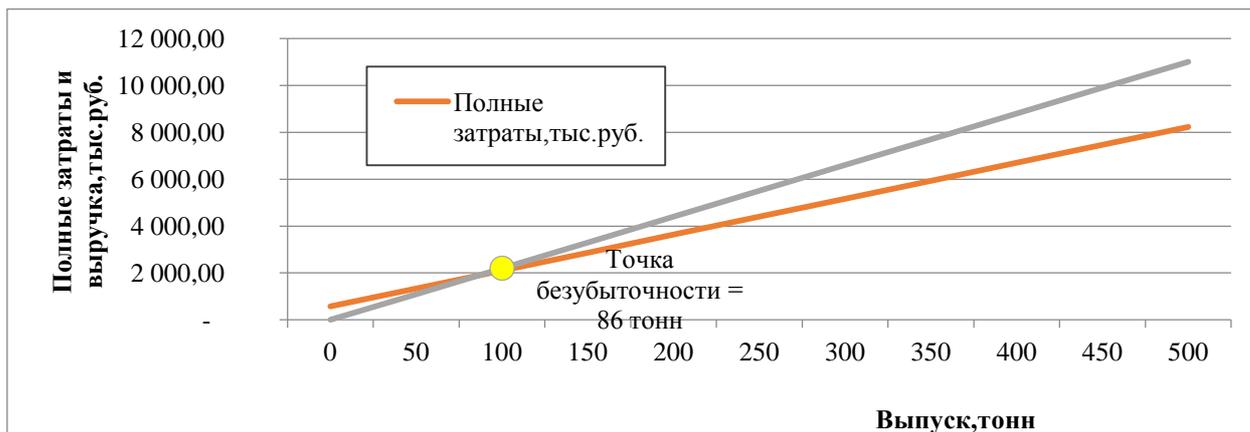


Рисунок 6 – Точка безубыточности при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 1 кг.

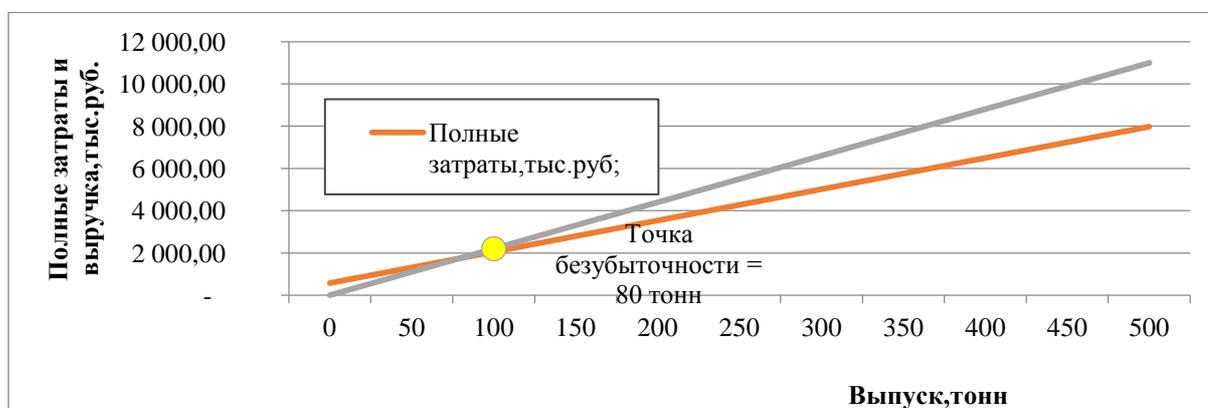


Рисунок 7 – Точка безубыточности при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 2 кг.

Проанализировав цифровые данные (табл.5), можно сделать вывод, что при фасовочном весе 1 кг наименьшая себестоимость одной упаковки будет равна 16,86 рубля при 100% загрузке, т.е. при производстве 369 600 кг в месяц. Соответственно наибольшая прибыль также будет при 100% загрузке (табл.6). Точка безубыточности при фасовочном весе 1 кг составляет 86 тонн в месяц (рис.7).

Расчет упаковок для фасовочного веса 2 кг производится аналогично по такой же методологии, цифровые данные приведены в приложении К.

При фасовочном весе 2 кг наименьшая себестоимость одной упаковки будет равна 16,35 рубля при 100% загрузке, т.е. при производстве 369 600 кг в месяц. Соответственно наибольшая прибыль также будет при 100%

загрузке. Точка безубыточности при фасовочном весе 2 кг составляет 80 тонн в месяц.

Расчет упаковок для фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении 50/50 производится аналогично по такой же методологии, цифровые данные приведены в приложении Л.

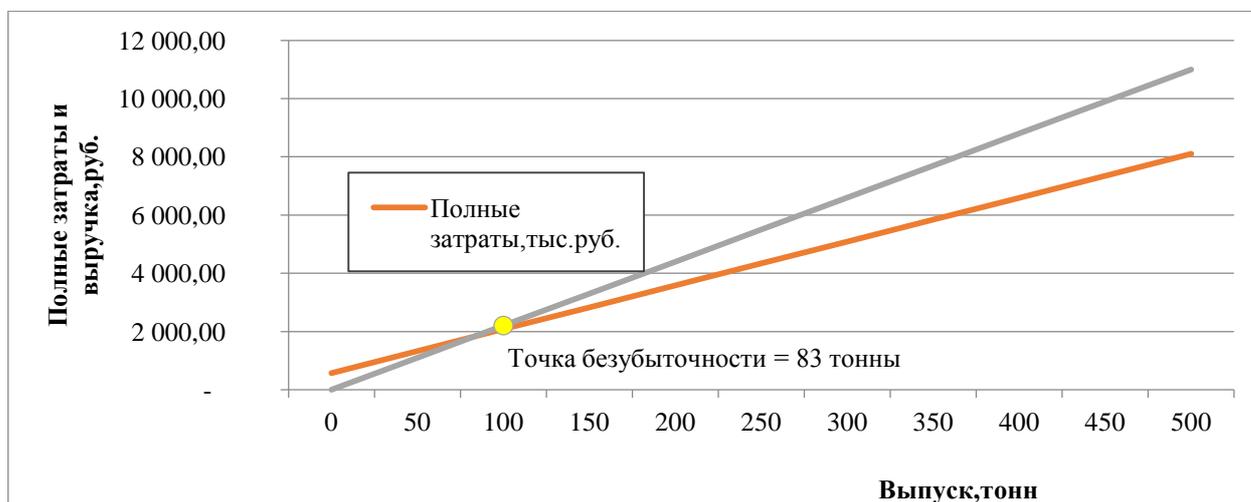


Рисунок 8 – Точка безубыточности при продаже муки высшего сорта фасовочного веса 1 кг и 2 кг в соотношении 50/50

При производстве продукции в соотношении 50%- фасовочного веса 1 кг и 50%-фасовочного веса 2 кг наибольшая прибыль также будет при 100% загрузке. Себестоимость упаковки фасовочного веса 1 кг составит 16,86, а себестоимость упаковки фасовочного веса 2 кг составит 16,35 рубля. Точка безубыточности будет 83 тонны в месяц(рис.8).

Однако, можно сделать вывод, что наиболее выгодная стратегия это производство упаковок фасовочного веса 2 кг при 100% производственной мощности. Прибыль составит 2 087 540,58 рубля. Но для поддержания ассортимента и покупательской аудитории необходимо воспользоваться стратегией производства в соотношении 50%-фасовочного веса 1 кг и 50%-фасовочного веса 2 кг. Прибыль этой стратегии при 100% производственной мощности составит 1 994 357,03 рубля.

3.4 Расчет показателей эффективности

Рассчитаем срок окупаемости оборудования и норму прибыли. Для этого нам необходимо составить бюджет движения денежных средств и бюджет доходов и расходов относительно данного оборудования. Также рассмотрим три стратегии при разной производственной мощности. Необходимо учесть некоторые моменты: договор лизинга заключен на 5 лет, то есть в 2022 году мы перестаем платить ежемесячный аннуитетный платёж; внесен авансовый платеж в начале срока 10% от суммы оборудования, который составил – 2 747 665,77 рубля.

Таблица 7 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели (тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений			12 196,8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			9 384, 4	9 384, 4
Сырье			7 539, 8	7 539, 8
Тара			859, 7	859, 7
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности	4 432,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432, 6	1 684, 9	1 684,9	1 684, 9
Всего расходов	4 432, 6	1 684, 9	11 069, 4	11 069,4
Денежные средства на конец периода	- 4432 ,6	- 1684, 9	1127, 3	1 127, 3

Таблица 8 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели (тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.

Продолжение таблицы 8

<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	9 384, 4	9 384,4	9 384, 4	9 384, 4
Сырье	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8
Тара	859, 7	859, 7	859, 7	859, 7
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	594, 8	594, 8	594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	11 069, 4	11 069, 4	11 069, 4	11 069, 4
Денежные средства на конец периода	1 127, 3	1 127, 3	1 127, 3	1 127, 3

Таблица 9 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели (тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	9 384, 4	9 384, 4	9 384, 4	9 384, 4
Сырье	7 539, 8	7 539, 8	7 539,8	7 539, 8
Тара	859, 7	859, 7	859,7	859, 7
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	594, 8	594, 8	594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	9 384,4	9 384,4	9 384,4	9 384, 4
Денежные средства на конец периода	2 812,3	2 812,3	2 812,3	2 812, 3

Таблица 10 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2017 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			12 196, 8	12 196, 8
в т.ч. НДС начисленный			1 108, 8	1 108, 8
Чистый объем продаж			11 088	11 088

Продолжение таблицы 10

Сырье, материалы, товары, услуги			7 636,02	7 636,02
Топливо, электричество, газ, вода			71,8	71,8
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911,1	911,1
Прочие затраты	4 432,6	1 684,9	2 194,9	2 194,9
Итого себестоимость			11 114,04	11 114,0
Прибыль (убыток) от реализации			- 26,04	- 26,04
Налог на прибыль				
Чистая прибыль				

Таблица 11 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 50% производственной загрузки) на 2018 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	12 196,8	12 196,8	12 196,8	12 196,8
в т.ч. НДС начисленный	1 108,8	1 108,8	1 108,8	1 108,8
Чистый объем продаж	11 088	11 088	11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги	7 636,02	7 636,02	7 636,02	7 636,02
Топливо, электричество, газ, вода	71,8	71,8	71,8	71,8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911,1	911,1	911,1	911,1
Прочие затраты	2 194,9	2 194,9	2 194,9	2 194,9
Итого себестоимость	11 114,04	11 114,04	11 114,04	11 114,04
Прибыль (убыток) от реализации	- 26,04	- 26,04	- 26,04	- 26,04
Налог на прибыль				
Чистая прибыль				

При производстве упаковок фасовочного веса 1 кг и производственной загрузке 50% за 2017 год получается убыток – 6 065 499,48 рублей и за 2018 год также получается убыток – 104 164,87 рубля. Соответственно, оборудование никогда не окупится и норму прибыли посчитать невозможно. Расчеты представлены в таблицах – 7,8,9,10,11.

Таблица 12 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				

Продолжение таблицы 12

Поступления от основной деятельности			18 295, 2	18 295,2
Всего поступлений			18 295,2	18 295,2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			13 626, 6	13 626 ,6
Сырье			11 309, 7	11 309 ,7
Тара			1 289, 6	1 289 ,6
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности	4 432,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684 ,9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432, 6	1 684, 9	1 684 ,9	1 684 ,9
Всего расходов	4 432, 6	1 684, 9	15 311, 6	15 311, 6
Денежные средства на конец периода	- 4 432,6	- 1 684,9	2 983, 5	2 983,5

Таблица 13 - План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	18 295,2	18 295, 2	18 295 ,2	18 295, 2
Всего поступлений	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295 ,2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	13 626,6	13 626 ,6	13 626, 6	13 626, 6
Сырье	11 309 ,7	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7
Тара	1 289, 6	1 289, 6	1 289, 6	1 289, 6
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	637 ,2	637 ,2	637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности	1 684 ,9	1 684, 9	1 684 ,9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	15 311, 6	15 311, 6	15 311, 6	15 311, 6

Продолжение таблицы 13

Денежные средства на конец периода	2 983, 5	2 983, 5	2 983, 5	2 983, 5
------------------------------------	----------	----------	----------	----------

Таблица 14 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
Всего поступлений	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	13 626, 6	13 626, 6	13 626, 6	13 626, 6
Сырье	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7
Тара	1 289, 6	1 289, 6	1 289, 6	1 289, 6
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	637, 2	637, 2	637, 2	637 234, 80
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	13 626, 6	13 626, 6	13 626, 6	13 626, 6
Денежные средства на конец периода	4 668, 5	4 668, 5	4 668, 5	4 668, 5

Таблица 15 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2017 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			18 295, 2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный			1 663, 2	1 663, 2
Чистый объем продаж			16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги			11 454, 04	11 454, 04
Топливо, электричество, газ, вода			107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911, 1
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			14 967, 9	14 967, 9
Прибыль (убыток) от реализации			1 664	1 664
Налог на прибыль			332, 8	332, 8

Продолжение таблицы 15

Чистая прибыль			1 331, 2	1 331, 2
----------------	--	--	----------	----------

Таблица 16 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2018 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	18 295, 2	18 295, 2	18 295,2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2
Чистый объем продаж	16 632	16 632	16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги	11 454, 04	11 454, 04	11 454, 04	11 454, 04
Топливо, электричество, газ, вода	107, 8	107, 8	107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911,1
Прочие затраты	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9	2 194,9
Итого себестоимость	14 967, 9	14 967, 9	14 967, 9	14 967,9
Прибыль (убыток) от реализации	1 664	1 664	1 664	1 664
Налог на прибыль	332,8	332, 8	332, 8	332,8
Чистая прибыль	1 331, 2	1 331, 2	1 331, 2	1 331,2

Таблица 17 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 75% производственной загрузки) на 2022 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	18 295, 2	18 295,2	18 295, 2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2
Чистый объем продаж	16 632	16 632	16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги	11 454, 04	11 454, 04	11 454, 04	11 454, 04
Топливо, электричество, газ, вода	107, 8	107, 8	107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	13 283, 03	13 283, 03	13 283, 03	13 283, 03
Прибыль (убыток) от реализации	3 348, 9	3 348, 9	3 348, 9	3 348, 9
Налог на прибыль	669, 7	669, 7	669, 7	669, 7
Чистая прибыль	2 679, 1	2 679, 1	2 679, 1	2 679, 1

При производстве упаковок фасовочного веса 1 кг и производственной загрузке 75% за 2017 год получается убыток – 3 455 177, 83 рубля, за 2018 год прибыль – 5 324 808,15 рубля и в 2022 году, когда договор по лизингу закончился прибыль составит 10 716 673,98 рубль.

Соответственно, оборудование окупится через 5,91 лет. Расчетная норма прибыли составит 14,61%. Расчеты представлены в таблицах – 12,13,14,15,16,17.

Таблица 18 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 100% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	24 393, 6	24 393, 6	24 393,6	24 393, 6
Всего поступлений	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393 ,6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	17 868, 9	17 868 ,9	17 868, 9	17 868, 9
Сырье	15 079, 6	15 079 ,6	15 079, 6	15 079, 6
Тара	1 719,5	1 719 ,5	1 719, 5	1 719, 5
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	679, 6	679,6	679,6	679 ,6
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684,9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684,9	1 684, 9	1 684 ,9	1 684, 9
Всего расходов	19 553, 8	19 553, 8	19 553, 8	19 553, 8
Денежные средства на конец периода	4 839,7	4 839, 7	4 839, 7	4 839, 7

Таблица 19 – План движения денежных средств (фасовочный вес - 1кг, 100% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
Всего поступлений	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	17 868, 9	17 868, 9	17 868, 9	17 868,9
Сырье	15 079,6	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6
Тара	1 719,5	1 719, 5	1 719, 5	1 719, 5
Заработная плата	300	300	300	300

Продолжение таблицы 19

Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	679 ,6	679,6	679, 6	679, 6
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	17 868, 9	17 868, 9	17 868, 9	17 868, 9
Денежные средства на конец периода	6 524, 6	6 524, 6	6 524, 6	6 524, 6

Таблица 20 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 100% производственной загрузки) на 2017 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			24 393,6	24 393, 6
в т.ч. НДС начисленный			2 217,6	2 217, 6
Чистый объем продаж			22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги			15 272,05	15 272, 05
Топливо, электричество, газ, вода			143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911,1
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			18 821, 9	18 821, 9
Прибыль (убыток) от реализации			3 354, 04	3 354, 04
Налог на прибыль			670, 8	670, 8
Чистая прибыль			2 683, 2	2 683, 2

Таблица 21 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 100% производственной загрузки) на 2018 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	24 393,6	24 393, 6	24 393, 6	24 393 ,6
в т.ч. НДС начисленный	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6	2 217 ,6
Чистый объем продаж	22 176	22 176	22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги	15 272, 05	15 272, 05	15 272, 05	15 272, 05
Топливо, электричество, газ, вода	143 ,7	143, 7	143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда	300	300	300	300

Продолжение таблицы 21

Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Прочие затраты	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость	18 821, 9	18 821, 9	18 821, 9	18 821, 9
Прибыль (убыток) от реализации	3 354, 04	3 354, 04	3 354, 04	3 354, 04
Налог на прибыль	670, 8	670, 8	670, 8	670, 8
Чистая прибыль	2 683, 2	2 683, 2	2 683, 2	2 683, 2

Таблица 22 – План расходов и доходов (фасовочный вес - 1кг, 100% производственной загрузки) на 2022 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
в т.ч. НДС начисленный	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6
Чистый объем продаж	22 176	22 176	22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги	15 272, 05	15 272, 05	15 272, 05	15 272, 05
Топливо, электричество, газ, вода	143, 7	143, 7	143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	17 136, 9	17 136, 9	17 136, 9	17 136, 9
Прибыль (убыток) от реализации	5 039	5 039	5 039	5 039
Налог на прибыль	1 007, 8	1 007, 8	1 007, 8	1 007, 8
Чистая прибыль	4 031, 2	4 031, 2	4 031, 2	4 031, 2

При производстве упаковок фасовочного веса 1 кг и производственной загрузке 100% за 2017 год получается убыток – 751 107,81 рубля, за 2018 год прибыль – 10 732 948,21 рубля и в 2022 году, когда договор по лизингу закончился прибыль составит 16 124 814,03 рубль. Соответственно, оборудование окупится через 4,02 года. Расчетная норма прибыли составит 29,45 %. Расчеты представлены в таблицах – 18,19,20,21,22.

Расчет бюджета движения денежных средств, бюджета расходов и доходов для фасовочного веса 2 кг производится аналогично по такой же методологии, цифровые данные приведены в приложении М.

При производстве упаковок фасовочного веса 2 кг и производственной загрузке 50% за 2017 год получается убыток 5 752 628,73 рубля и за 2018 год получается прибыль – 729 906,36 рублей. А за 2022 год прибыль равна 6 121 722,18 рублей. Срок окупаемости составляет 9,97 лет, а норма прибыли всего 2%.

При производстве упаковок фасовочного веса 2 кг и производственной загрузке 75% за 2017 год получается убыток – 2 845 249,13 рублей, за 2018 год прибыль – 6 544 665,56 рубля и в 2022 году, когда договор по лизингу закончился прибыль составит 11 936 531,39 рубля. Соответственно, оборудование окупится через 5,36 лет. Расчетная норма прибыли составит 17,96%.

При производстве упаковок фасовочного веса 2 кг и производственной загрузке 100% за 2017 год получается прибыль – 62 130,45 рубля, за 2018 год – 12 359 424,72 рубля и в 2022 году, когда договор по лизингу закончился прибыль составит 17 751 290,54 рублей. Соответственно, оборудование окупится через 3,43 года. Расчетная норма прибыли составит 33,91%.

Расчет бюджета движения денежных средств, бюджета расходов и доходов для фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении 50/50 производится аналогично по такой же методологии, цифровые данные приведены в приложении Н.

При производстве упаковок фасовочного веса 1 кг и 2 кг в соотношении 50/50 и производственной загрузке 50% за 2017 год получается убыток – 5 956 331 рубль, за 2018 год получается прибыль – 322 501,82 рублей и за 2022 год- 5 714 367,64 рубля. Оборудование окупится через 6,4 лет, а норма прибыли составляет 0,88%.

При производстве упаковок фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении 50/50 и производственной загрузке 75% за 2017 год получается убыток 3 150 213,5 рубля, за 2018 год прибыль – 5 934 736,82 рубля и в 2022 году, когда

договор по лизингу закончился прибыль составит 11 326 602,65 рубля. Соответственно, оборудование окупится через 5,62 лет. Расчетная норма прибыли составит 16,28 %.

При производстве упаковок фасовочного веса 1кг и 2 кг в соотношении 50/50 и производственной загрузке 100% за 2017 год получается убыток – 344 488,68 рубля, за 2018 год прибыль – 11 546 186,46 рубля и в 2022 году, когда договор по лизингу закончился прибыль составит 16 938 052,28 рублей. Соответственно, оборудование окупится через 3,92 года. Расчетная норма прибыли составит 31,68%.

Исходя из проделанных расчетов, можно сделать вывод, что наименьший срок окупаемости будет у стратегии производства упаковок фасовочного веса 2 кг при производственной загрузке 100% и будет равен 3,43 года. Но как уже упоминалось выше самая выгодная стратегия для потребителя и производителя это производство упаковок 1 кг и 2 кг в соотношении 50/50 при производственной загрузке 100%, данной стратегии срок окупаемости равен 3,92 года. Так же можно заметить, при производственной загрузке в 50% и производстве муки фасовочного веса 1 кг оборудование никогда не окупится. В первый год при любом весе и производственной загрузке всегда будет убыток, так как производство запускается и несет прибыль только начиная с третьего квартала 2017 года, а затраты копятя с первого квартала. Но однако производство фасовочного веса 2 кг с производственной мощностью 100%, которое является самой прибыльной стратегией несет в первый год прибыль в размере 62 130,45 рублей. Наибольшая расчётная норма прибыли – 33,91% у стратегии производства упаковок фасовочного веса 2 кг при производственной загрузке 100%. А у самой благоприятной стратегии для потребителя и производителя расчётная норма прибыли равна 31,68%.

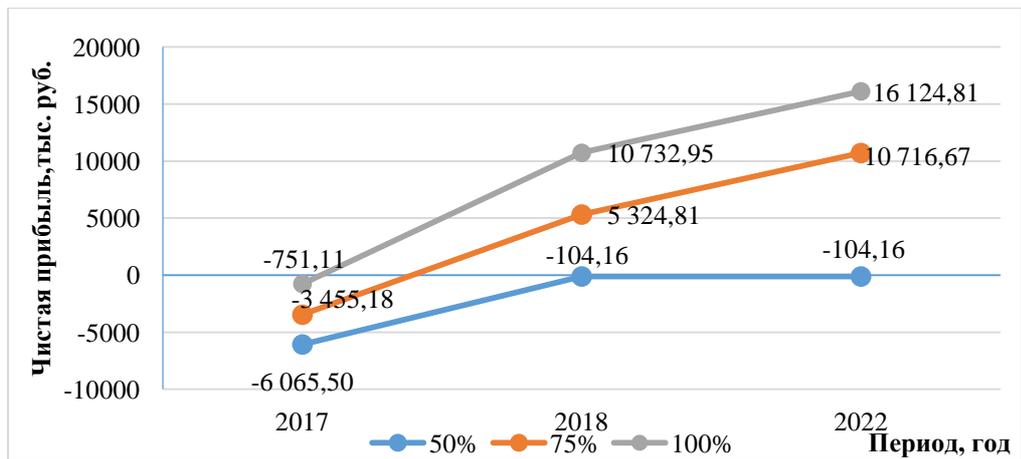


Рисунок 9 – Зависимость чистой прибыли (упаковки фасовочного веса 1 кг) от производственной загрузки

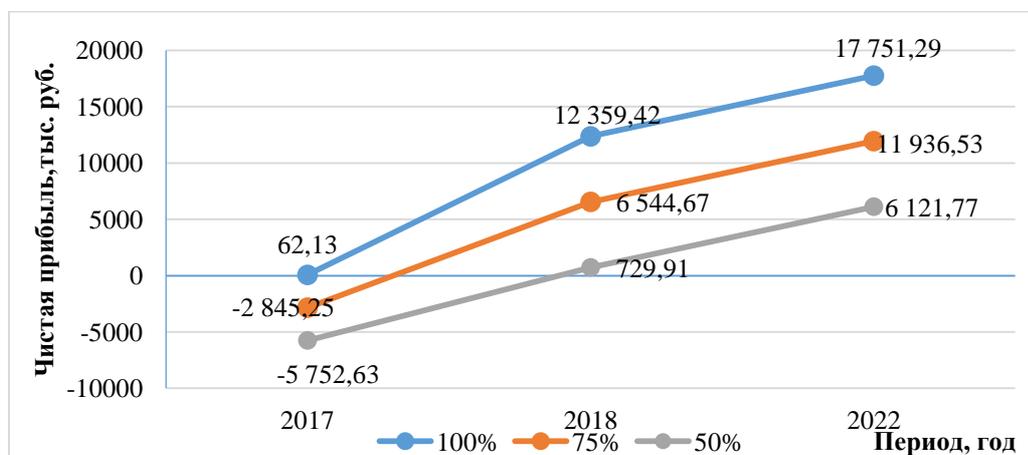


Рисунок 10 – Зависимость чистой прибыли (упаковки фасовочного веса 2кг) от производственной загрузки

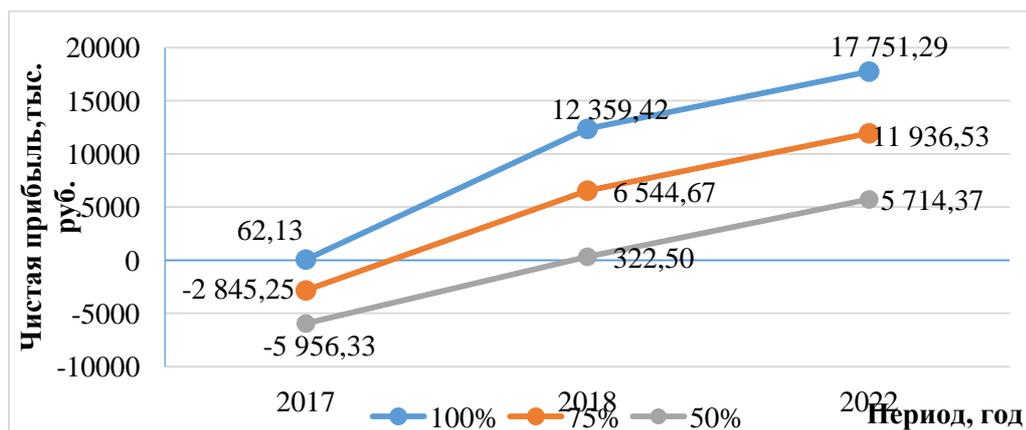


Рисунок 11 – Зависимость чистой прибыли (упаковки фасовочного веса 1 кг и 2 кг в соотношении 50/50) от производственной загрузки

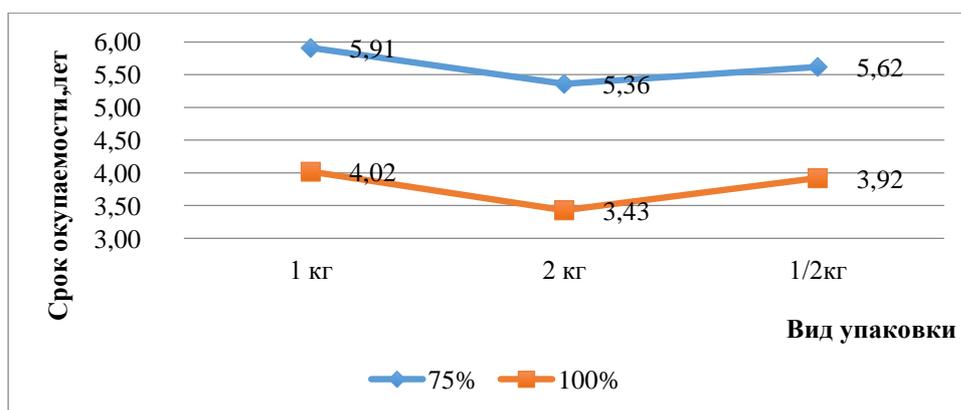


Рисунок 12 – Срок окупаемости в зависимости от производственной загрузки

Из рис.9 можно увидеть, что при упаковке фасовочного веса 1 кг в 2017 году не при какой производственной загрузке не будет прибыль. В 2018 и 2022 годах убыток будет только при производственной загрузке 50%, при загрузках в 75% и 100% будет прибыль. Из рис. 10 можно также увидеть, что при упаковке фасовочного веса 2 кг производство будет прибыльным при любой загрузке в 2018 и 2022 годах. Такая же ситуация и при производстве фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении 50/50 – прибыль при любой загрузке в 2018 и 2022 годах. Из рисунка 11 заметно, что наименьший срок окупаемости при 100% производственной загрузке при производстве любого фасовочного веса.

Стратегия производства фасовочного веса 1 и 2 кг с производственной мощностью 100% оказалась самой выгодной для потребителя и производителя. Однако, необходимо рассчитать показатели эффективности такой стратегии.

Таблица 23 – расчет показателей эффективности

Горизонт планирования	Чистая прибыль (тыс.руб)	Чистый денежный поток (тыс.руб)	Непокрытый остаток (тыс.руб)	Коэффициент дисконтирования ($r=6,6\%$)	Дисконтированный денежный поток (тыс.руб)	То же нарастающим итогом (тыс.руб)
2017	-344,4	-	-33 699,1	1	-33 699,1	-33 699,1
2018	11 546,1	11 546,1	-22 152,9	0,9381	10 831,3	-22 867,8
2019	11 546,1	11 546,1	-10 606,7	0,8800	10 160,7	-12 707,1
2020	11 546,1	11 546,1	939,3	0,8255	9 531,6	-3 175,5

Продолжение таблицы 23

2021	11 546, 1	11 546, 1		0,7744	8 941, 4	5 765,9
2022	16 938, 05	16 938 ,05		0,7265	12 304, 8	
2023	16 938, 05	16 938 ,05		0,6815	11 543 ,04	
2024	16 938, 05	16 938 ,05		0,6393	10 828 ,3	
2025	16 938, 05	16 938, 05		0,5997	10 157, 9	
2026	16 938 ,05	16 938, 05		0,5626	9 529,02	
2027	16 938, 05	16 938 ,05		0,5277	8 939, 05	

Таблица 24 – результаты расчета показателей эффективности

Срок окупаемости	3,92
Дисконтированный срок окупаемости	4,36
PI	2,05
NPV (тыс.руб)	69 068 298,06
NPV(45%)(тыс.руб)	392 971,39
NPV(50%)(тыс.руб)	-3 081 783,90
IRR,%	45,57

Исходя из представленных расчетов (табл.23 и 24) выше, можно сделать вывод, что обычный срок окупаемости составляет 3,92 года, а дисконтированный срок окупаемости – 4,36 лет. Индекс доходности говорит нам о том, что 2,05 рубля дисконтированных денежных поступлений приходится на рубль инвестиций. Внутренняя ставка доходности для данной стратегии составляет 45,57%, что больше ставки дисконтирования (6,6%) это говорит о том, что проект выгоден для производителя.

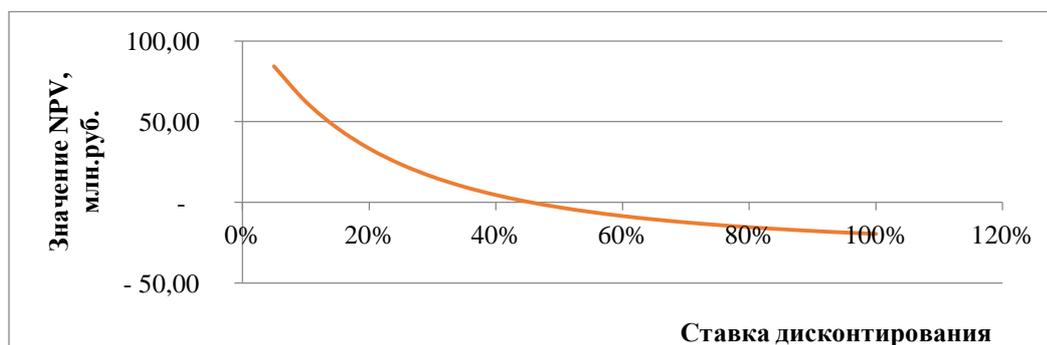


Рисунок 13 – Зависимость NPV от ставки дисконтирования

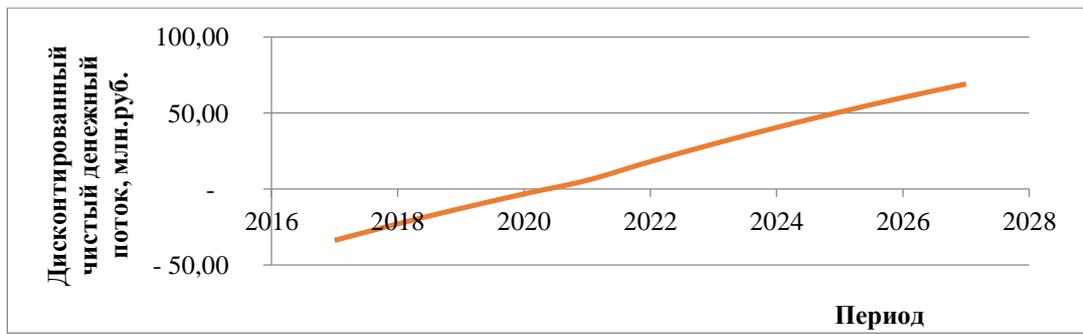


Рисунок 14 – Дисконтированный срок окупаемости

Исходя из рисунка 13 можно увидеть, что при увеличении ставки дисконтирования, дисконтированный денежный поток будет уменьшаться. Но при ставке дисконтирования 45,57% денежный поток будет равняться 0. На рисунке 14 видно, что оборудование окупится с 2020 по 2021 года.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3А4В	Ким Кристине Сергеевне

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.03.02 Менеджмент
Уровень образования	Бакалавр		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы). 	<p>Описание рабочего места офиса «Томские мельницы» на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлено местное и общее освещение, кондиционеры, электромагнитные поля на низком уровне, метеоусловия в норме. - опасных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлена пожарная сигнализация, имеется запасной выход. Рабочее место оборудовано в соответствии с нормами техники безопасности.
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>Конституция РФ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Федеральный закон «Об основах охраны труда в РФ»; - Постановление Правительства по ОТ; - Санитарные нормы и правила (СНиП); - Трудовой кодекс; - Инструкции по охране труда для рабочих и служащих; - Закон о социальной защите населения РФ; - ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности»; - Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000; - GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности; - SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p>	<p>Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдение техники безопасности,

	<p>персонал проходит инструктаж по технике безопасности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - развитие человеческих ресурсов через программы переподготовки и повышения квалификации; - система социальных гарантий; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:	<p>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - благотворительность; - ответственность перед потребителями продукции.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:	<p>Анализ правовых норм трудового законодательства – ТК РФ;</p> <p>анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации – устав предприятия, приказы, договоры.</p>
Перечень графического материала:	Таблица 25 – Стейкхолдеры организации

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Подпись	Дата
Старший преподаватель ОСГН ШБИП	Феденкова Анна Сергеевна		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4В	Ким Кристина Сергеевна		

4 Социальная ответственность предприятия

4.1 Анализ эффективности программ КСО предприятия

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как *прямое*, так и *косвенное* влияние. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к косвенным – местное население, экологические организации и т.д. Важным представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структуру стейкхолдеров организации необходимо внести в табл. 25.

Таблица 25 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Сотрудники компании	Местное население
Семьи сотрудников предприятия	Общественная организация
Поставщики	Детско-юношеское общественное объединение «Странник»
Потребители	МАОУ СОШ №16
Собственники	Детский сад №46
Посредники	Детский благотворительный фонд имени Алены Петровой
	Могочинский монастырь
	Томская епархия
	НИИ Микрохирургии
	Пенсионеры предприятия
	«Всероссийского общества инвалидов»

Как можно увидеть, что у компании Томские мельницы большой круг стейкхолдеров. Он насчитывает шесть прямых, которые имеют непосредственное влияние на работу компании. Косвенные стейкхолдеры также влияют на работу компании, но не прямым способом, а посредством каких-либо мероприятий.

Персонал является прямыми стейкхолдером и влияет на скорость и качество выполнения работ по созданию продуктов и развитию компании в отрасли

Поставщики фирмы являются стейкхолдерами, так как влияют на стоимость сырья, на сроки и условия поставки, что напрямую связано с издержками компании. Посредники фирмы относятся к стейкхолдерам, так как могут влиять на воспринимаемое качество и объем продаж товара (например, розничные торговые сети, выставяющие товар на невыгодных местах продаж) или на затраты компании (например, исследовательские и рекламные агентства).

Конечные покупатели являются внешними стейкхолдерами так как представляют спрос на продукт, выдвигают определенные требования к свойствам и качеству товаров компании, а значит также влияют на уровень себестоимости товара и издержки фирмы. У покупателей может измениться уровень дохода или численность, что может привести к снижению спроса на товар.

Собственники компании являются стейкхолдерами, так как напрямую принимают решения, связанные с выбором стратегии ведения бизнес отрасли, согласовывают бюджет на продвижение и развитие товара, и влияют на прибыль компании.

К косвенным стейкхолдерам мы отнесли различные общественные организации, религиозные организации, а также бывших сотрудников, находящихся на пенсии. Данный перечень относится именно к косвенным, так как никаким прямым образом они не влияют на работу и производительность фирмы. Они влияют посредством мероприятий или финансовой помощи, которую может оказывать рассматриваемое предприятие.

4.2 Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

После проведения анализа программы КСО организации «Томские Мельницы», можно сказать, программа соответствует интересам стейкхолдеров предприятия, как прямым, так и косвенным. В основном, КСО предприятия затрагивает такие элементы, как социальную поддержку работников, благотворительные пожертвования, социальные инвестиции, эквивалентное финансирование и социально-ответственное поведение. Так, например, социальная поддержка работников заключается в их финансовом поощрении премиями при хорошо выполненной работе, днях рождения, рождении ребенка и выполнении рабочего стажа, но при этом происходит и финансовая поддержка в трудные минуты, такие как смерть близкого родственника. Данный элемент позволяет повысить лояльность сотрудников к предприятию, обеспечивает достойный доход и возможность профессионального роста.

Благотворительные пожертвования заключаются в финансовой помощи благотворительных, общественных и религиозных организаций. Так же предприятие в этом ключе жертвует часть своей продукции для различных организаций. Эквивалентное финансирование заключается в том, что предприятие вместе с органами государственной власти занимаются постройкой пришкольных сооружений, а также облагораживанием города.

Социальные инвестиции предприятия направлены на поддержку социально одобренных проектов, к которым не применяется нормальная рыночная доходность. Рассматриваются социальные, экологические последствия.

Также компания ориентирована на социально-ответственное поведение. Данное направление имеет следующие эффекты: лояльность сотрудников, повышение социальной значимости, развитие этического поведения сотрудников.

В ходе данных направления поднимается общая значимость и узнаваемость компании, что может повлечь приток новых клиентов и покупателей, а также потенциальных инвесторов.

Однако стоит отметить, что КСО компании удовлетворяет интересам не всех стейкхолдеров, например, не учитывает интересы поставщиков и потребителей.

Структура программ КСО представлена в приложении Д.

4.3 Определение затрат на программы КСО

Важным этапом является определения вклада организации при эквивалентном финансировании или при корпоративном волонтерстве.

Основные затраты предприятия на корпоративную социальную ответственность представлены в приложении Е.

4.4 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут быть различными в зависимости от ряда факторов. Например, в каком регионе работает компания, какова ее величина, структура капитала и т.д. В качестве критериев может выступать оценка охраны окружающей среды, качества производимых товаров и услуг, отношений с работниками, активности в различных благотворительных программах. Очевидно, что эти критерии тем строже, чем выше уровень развития общества. Под воздействием внешних факторов организации вынуждены становиться информационно

прозрачными и социально ответственными. Однако это дает бизнесу и значительные преимущества. Как показывают исследования, серьезно улучшаются финансовые показатели тех компаний, которые закладывают социальную ответственность в свою миссию.

В ходе работы была рассмотрена структура КСО, а также ее элементы и стоимость реализуемых проектов.

Для того, чтобы понять какое КСО преобладает: внешнее или внутреннее, необходимо понять, какие стейкхолдеры являются внутренними и внешними. Так, например, работники и собственники - это внутренние стейкхолдеры. Они влияют на скорость и качество выполнения работ по созданию продуктов и развитию компании в отрасли. В то время, когда собственники принимают решение о дальнейшей жизни компании. Внешние стейкхолдеры – это поставщики, посредники, общественные организации, регион и так далее. Основываясь на данных определениях, можно утверждать, что у компании преобладает внешнее КСО. Много проектов направлено на помощь общественным, религиозным и благотворительным организациям, школьным и дошкольным учреждениям, а также в общем на поддержание социального и экологического уровня города.

Все проекты, реализуемые предприятием, отвечают интересам стейкхолдеров. Так, например, работники заинтересованы в финансовой помощи, стабильной работе и благополучии семьи, в ответ на это компания предоставляет премии и различные поощрения для членов семьи работников. Различные организации заинтересованы в финансовой помощи, а город в поднятии экологической и социальной составляющей. Благодаря своим проектам, предприятие удовлетворяет их интересы.

Однако программа КСО не учитывает всех стейкхолдеров, таких как поставщики и посредники, покупатели и собственники.

Не смотря на затраты на КСО, компания тоже получает свои преимущества. Например, повышается узнаваемость компании, что может

привлечь новых клиентов и покупателей, поставщиков и посредников, а также потенциальных инвесторов.

Также предприятию стоит обратить внимание на интересы других стейкхолдеров, которые они не затрагивают. Так, например, если обратить внимание на поставщиков, то они смогут предоставлять скидки на сырье и материалы для производства. Если говорить о посредниках, то могут предоставлять лучшие места в розничных магазинах. Среди покупателей появится лояльность, если обратить внимание на их интересы.

Заключение

Экономическая эффективность – это результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам.

Одним из путей повышения экономической эффективности является модернизации оборудования предприятия. В проведенном исследовании было проанализировано предприятие АО «АК Томские Мельницы». Основная проблема данного предприятия – использование изношенного оборудования, которое характеризуется низкой производительностью и большими затратами на его обслуживание.

Продукция, произведенная на данном оборудовании, не соответствует условиям современной конкуренции на рынке. Следовательно, была поставлена задача – модернизировать оборудования на предприятии ОАО «АК Томские Мельницы».

В теоретической части диплома раскрываются такие понятия, как конкурентоспособность товара и предприятия, а также понятие конкурентного преимущества. К важным конкурентным преимуществам относятся: рентабельность производства, характер инновационной деятельности, уровень производительности, эффективность стратегического планирования и менеджмента, способность быстро приспосабливаться к изменяющимся требованиям и условиям рынка. Были изучены пути повышения экономической эффективности производства. К основным факторам повышения эффективности работы предприятия относятся: повышение технического и технологического уровня предприятия, повышение уровня организации и управления предприятием, повышение уровня знаний и квалификации работников предприятия.

Во второй главе работы был проведен экономический анализ деятельности АО «АК Томские Мельницы». В результате анализа, было выявлено, что к 2016 году объем производства снизился на 1,78 % в натуральном выражении, на 20,83% увеличился в стоимостном выражении. В

то время, когда объем реализации в натуральном выражении снизился на 6,01% и в стоимостном выражении увеличился на 22,31%. Данная тенденция свидетельствует о повышении цен на продукцию и снижении спроса.

При анализе структуры произведенной и реализованной продукции в стоимостном выражении в 2016 году, больший процент составляет высший сорт муки, на втором месте – первый сорт муки. Себестоимость произведенной продукции за период выросла на 20,83%. В то время, когда себестоимость реализованной продукции выросла на 20,79%. Основным составляющим в себестоимости на протяжении всего периода является сырье и заработная плата.

Стоимость основных производственных фондов на предприятии с каждым годом возрастает, также наблюдается положительная динамика при оценке эффективности использования основных производственных фондов. Так, например, фондоотдача увеличилась с 5,34 р/р (2014г.) до 5,92 р/р (2016г.), возросла техническая оснащенность труда с 843,12 тыс.руб/чел в 2014 году до 956,42 тыс.руб/чел в 2016 году. В структуре основных средств основную долю в 2016 году составляют здания (42,86%) и оборудования (29,13%).

На предприятии наблюдается тенденция к улучшению производительности труда, что влечет за собой рост средней заработной платы.

При анализе финансового состояния, можно сделать ряд выводов: предприятие платежеспособно, финансово-устойчиво и финансово-независимо. Время финансового цикла в 2014 г. – 89,31 день, а в 2015 г. 76,15 дней. За анализируемый период финансовый цикл имеет тенденцию к сокращению. С каждым годом валовая и операционная рентабельность продаж растет. Так же растет и рентабельность активов, рентабельность собственного капитала. Чистая прибыль за период увеличилась на 57,72%. В 2016 году основными прибыльными товарами являются: отруби пшеничные, высший сорт пшеничной муки, комбикорм.

Выявлены основные причины для проведения модернизации оборудования:

- Снижение качества продукции;
- Необходимость производства мучных смесей;
- Большое количество обслуживающего персонала;
- Высокое потребление энергии;
- Низкая производственная мощность.

Все вышеперечисленные причины указывают нам на необходимость модернизации оборудования.

При анализе поставщиков предприятия, работниками маркетингового отдела предприятия АО «АК Томские Мельницы», была выбрана компания «ICA S.P.A». Проведена экономическая оценка инвестиционного проекта и принято решение приобрести оборудование в лизинг.

В ходе работы, был произведен расчет оптимальной стратегии фасовочной линии, рассмотрены три ситуации для производства каждого фасовочного веса 1 кг, 2 кг и производство 1 и 2 кг в соотношении 50/50. Также рассматривалась разная производственная загрузка: 50% - 184,8 тонны, 75% - 277,2 тонны и 100% - 369,6 тонны.

Наиболее прибыльной стратегией оказалась производство упаковки фасовочного веса 2 кг. Но оптимальной стратегией для производителя и потребителя является производство упаковок фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении 50/50.

Данный факт обусловлен тем, что со стороны производителя при такой стратегии себестоимость незначительно отличается от стратегии производства фасовочного веса 2 кг. Однако, со стороны потребителя, необходимо производить упаковки разного фасовочного веса, чтобы не потерять целевую аудиторию.

Соответственно чем выше производственная загрузка, тем меньше себестоимость и больше прибыль, т.е наиболее идеальной стратегией будет считаться производство упаковок фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении

50/50 при производственной загрузке 100%. Точка безубыточности для данной стратегии составляет 83 тонны/месяц.

Были рассчитаны следующие показатели эффективности для выбранной оптимальной стратегии:

- Срок окупаемости – 3,92 года;
- Дисконтированный срок окупаемости - 4,36 года;
- Индекс доходности 2,05;
- Чистый приведенный денежный доход – 69 068 тыс.руб;
- Внутренняя норма рентабельности – 45,57%.

Внутренняя ставка доходности для данной стратегии составляет 45,57%, что больше ставки дисконтирования (6,6%). Данный факт говорит о том, что проект выгоден для производителя. Рассчитав данные показатели, можно смело сказать, что модернизация фасовочной линии на предприятии будет прибыльным и окупится достаточно быстро.

Рекомендации приняты во внимание руководством и будут осуществлены в производственной деятельности предприятия ОАО «АК Томские Мельницы».

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ
2. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ
3. ГОСТ 26574 – 85 Мука пшеничная хлебопекарная.
4. Соколов А.Я. и др. Транспортирующие и перегрузочные машины для комплексной механизации пищевых производств. М., «Пищевая промышленность», 1964.
5. Справочник мукомола, крупящика, комбикормщика (изд. 2-е, доп. и перераб.). М., «Колос», 1973.
6. Краснощекова Г.А., Редькина. Экономика, организация и планирование производства на предприятиях хранения и переработки зерна.
7. Золотарев О.М. Проектирование мукомольных, крупяных и комбикормовых заводов. - М.: Колос, 1976
8. Шилова А.В. Технология и оборудование мукомольной, крупяной и комбикормовой промышленности. - М.: изд. МГАПП, 1996.
9. Егоров Г.А., Мельников Е.М., Максимчук Б.М. Технология муки, крупы и комбикормов. - М.: Колос, 1984.
10. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие/Ю.С.Прокофьев, Е.Ю.Калмыкова;; Томский политехнический университет. – 2е изд., испр. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 124 с.
11. Баннова К.А., Жданова А.Б., Долгих И.Н. Учет и анализ: учебное пособие / И.Н. Долгих, А.Б. Жданова, К.А. Баннова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2017. – 101 с.
12. ОАО "АК Томские Мельницы" <http://www.tomskmills.ru/>

13. Центр раскрытия корпоративной информации ОАО «АК Томские мельницы» - годовой отчет 2014 г. <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=16424&type=2>
14. Центр раскрытия корпоративной информации ОАО «АК Томские мельницы» - годовой отчет 2015 г. <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=16424&type=2>
15. Центр раскрытия корпоративной информации ОАО «АК Томские мельницы» - годовой отчет 2016 г. <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=16424&type=2>
16. Центр раскрытия корпоративной информации ОАО «АК Томские мельницы» - внутренние документы - <http://www.e-idisclosure.ru/portal/files.aspx?id=16424&type=1>
17. Поставщик оборудования ICA S.P.A - <http://www.icaspa.it/>
18. Лизинговая компания «Сименс Финанс» - <https://www.siemens.com/ru/ru/home/produkty/finansy.html>
19. Сбербанк – кредиты для бизнеса : https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits
20. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник /В.И.Стражев, Л.А.Богдановская, О.Ф.Мигун и др.; Под общ. ред. В.И.Стражева. – Мн.:Выш.шк.,2003
21. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 280 с.
22. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 304 с.
23. Экономика предприятия: Учебное пособие /Л.Н.Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А.Зайцева и др.; Под общ. ред. Л.Н.Нехорошевой. – Мн.: Выш. шк., 2005. – 383 с.: ил.
24. Пошатаев А.В., Беспалов В.А. Управление сельскохозяйственным производством. М.: Колос, 2001

25. Советов И.Н. Использование производственного потенциала зерновой отрасли// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004, № 9, с. 19-21

Приложение А
Анализ динамики объема производства

Показатели	2014		2015		Темп роста, цепные(%)		2016		Темп роста, цепные(%)		Темп роста, цепные(%) 2016г. с 2014г.	
	кг	Руб	кг	руб	г	уб	Кг	руб	г	уб	г	уб
Мука пшеничная												
всего	94 012 916	1 318 813 172,87	95 395 694	1 620 693 537,15	01,47	22,89	86 754 488	1 479 100 959,83	0,94	1,26	2,28	12,15
в т.ч. – Высший сорт	50 722 847	742 978 204,9	55 406 322	955 532 127,72	09,23	28,61	51 133 623	892 586 300,23	2,29	3,41	00,81	20,14
1 сорт	36 886 254	493 861 919,38	37 500 892	624 984 250,37	01,67	26,55	32 340 655	534 219 070,02	6,24	5,48	7,68	08,17
2 сорт	6 403 815	81 973 048,59	2 488 480	40 177 159,06	8,86	9,01	3 280 210	52 295 589,58	31,82	30,16	1,22	3,80
Мука ржано обдирная	11 237 435	115 264 229,07	13 813 180	141 194 393,49	122,92	22,50	12 734 775	154 444 914,09	2,19	09,38	13,32	33,99
Мука ржано обойная	766 665	7 899 823,65	426 375	4 352 788,64	5,61	5,10	524 520	6 256 669,22	23,02	43,74	8,42	9,20
Зерно дробленое	212 520	2 121 354,55	259 110	2 826 654,57	21,92	33,25	340 590	4 101 381,89	31,45	45,10	60,26	93,34
Отруби диетические	938 980	9 130 154,80	590 500	6 600 967,14	2,89	2,30	432 780	4 917 954,39	3,29	4,50	6,09	3,86
Отруби пшеничные	28 916 410	107 168 271,79	28 003 760	132 860 143,70	6,84	23,97	25 129 480	141 618 536,36	9,74	06,59	6,90	32,15
Отруби ржаные	1 071 590	2 119 545,25	1 327 940	1 550 300,16	23,92	3,14	1 232 420	2 587 498,97	2,81	66,90	15,01	22,08
Комбикорм	4 275 000	42 242 000,00	4 560 030	41 145 498,64	06,67	7,40	11 645 000	143 662 387,50	55,37	49,16	72,40	40,09
Крупы всего	96 635	1 194 390,92	112 640	1 350 386,32	16,56	13,06	211 185	3 762 199,95	87,49	78,60	18,54	14,99
в т.ч. Крупа манная	525	7 636,36	11 350	199 363,63	161,90	610,72	9 425	185 909,09	3,04	3,25	795,24	434,52

Крупа овсяная плющенная 2 с.	96 110	1 186 754,56	101 290	1 151 022,69	05,39	6,99	201 760	3 576 290,86	99,19	10,71	09,93	01,35
ВСЕГО по предприятию	141 528 151	1 605 952 942,90	144 489 229	1 952 574 669,81	02,09	21,58	139 005 238	1 940 452 502,20	6,20	9,38	8,22	20,83

Приложение Б

Вертикальный и горизонтальный анализ баланса

АКТИВ	2014г.	удельный вес,%(ВА)	2015г.	удельный вес,%(ВА)	отклонение сумма,руб(Г А)	отклонение, %(ВА)	отклонен ие,%(ГА)	2016г.	удельный вес,%(ВА)	отклонение сумма,руб(Г А)	отклонени е,%(ВА)	отклонение,% (ГА)
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ												
Основные средства	172 523	20,78	165 878	19,61	-6 645	-1,17	-0,04	169 562	19,95	3 684	0,35	0,02
Финансовые вложения	116 521	14,03	116 276	13,74	-245	-0,29	-0,00	120 115	14,13	3 839	0,39	0,03
Отложенные налоговые активы	2 073	0,25	532	0,06	-1 541	-0,19	-0,74	-	-	-532	-0,06	-1,00
Прочие внеоборотные активы	15 804	1,90	20 669	2,44	4 865	0,54	0,31	33 716	3,97	13 047	1,52	0,63
Итого по разделу I	306 921	36,97	303 355	35,85	-3 566	-1,11	-0,01	323 393	38,06	20 038	2,20	0,07
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ												
Запасы	157 488	18,97	201 097	23,77	43 609	4,80	0,28	172 468	20,30	-28 629	-3,47	-0,14
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3 290	0,40	2 354	0,28	-936	-0,12	-0,28	1 376	0,16	-978	-0,12	-0,42
Дебиторская задолженность	333 441	40,16	324 329	38,33	-9 112	-1,83	-0,03	340 373	40,05	16 044	1,72	0,05
Денежные средства и денежные эквиваленты	29 120	3,51	14 952	1,77	-14 168	-1,74	-0,49	12 179	1,43	-2 773	-0,33	-0,19
Итого по разделу II	523 339	63,03	542 732	64,15	19 393	1,11	0,04	526 395	61,94	-16 337	-2,20	-0,03
БАЛАНС	830 260	100,00	846 087	100,00	15 827	-	0,02	849 788	100,00	3 701	-	0,00
ПАССИВ												

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ												
6												
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	24 886	3,00	24 886	2,94	-	-0,06		24 886	2,93	-		0,01
Переоценка внеоборотных активов	96 569	11,63	96 569	11,41	-	-0,22		86 880	10,22	-9 689		1,19 0,10
Резервный капитал	3 733	0,45	3 733	0,44	-	-0,01		3 733	0,44	-		0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	372 813	44,90	414 421	48,98	41 608	4,08	,11	448 835	52,82	34 414		,84 ,08
Итого по разделу III	498 001	59,98	539 609	63,78	41 608	3,80	,08	564 334	66,41	24 725		,63 ,05
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Отложенные налоговые обязательства								2 104	0,25	2 104		,25
Прочие обязательства	19 054	2,29	12 928	1,53	-6 126	-0,77	0,32	6 751	0,79	-6 177		0,73 0,48
Итого по разделу IV	19 054	2,29	12 928	1,53	-6 126	-0,77	0,32	8 855	1,04	-4 073		0,49 0,32
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Заемные средства	185 264	22,31	147 342	17,41	-37 922	-4,90	0,20	155 634	18,31	8 292		,90 ,06
Кредиторская задолженность	124 087	14,95	136 838	16,17	12 751	1,23	,10	119 564	14,07	-17 274		2,10 0,13
Прочие обязательства	3 854	0,46	9 370	1,11	5 516	0,64	,43	1 401	0,16	-7 969		0,94 0,85
Итого по разделу V	313 205	37,72	293 550	34,70	-19 655	-3,03	0,06	276 599	32,55	-16 951		2,15 0,06
БАЛАНС	830 260	100,00	846 087	100,00	15 827	-	,02	849 788	100,00	3 701		0,00

Приложение В

Показатели эффективности труда и кадров

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент по приему	0,32	0,20	0,13
Коэффициент по выбытию	0,33	0,23	0,16
Коэффициент замещения	0,97	0,86	0,80
Коэффициент постоянства кадров	0,67	0,77	0,84

Год	Средняя заработная плата,руб.	Темп роста,%	
		базисные	цепные
2014г.	32 996,03	100,00	–
2015г.	36 289,08	109,98	109,98
2016г.	38 028,18	115,25	104,79

Год	Производительность труда, руб.	Темп роста,%	
		Базисные	цепные
2014г.	374 872,30	100,00	–
2015г.	459 645,64	122,61	122,61
2016г.	471 441,33	125,76	102,57

Приложение Г

Анализ динамики производства и реализации

Себестоимость произведенной продукции, тыс.руб		Абсолютное отклонение, тыс.руб	Темп роста,%		Темп прироста,%	
			базисные	цепные	базисные	цепные
2014г.	1605 952,9		100			
2015г.	1952 574,7	346 621,7	121,58	21,58	21,58	21,58
2016г.	1940 452,5	-12 122,2	120,83	99,38	20,83	-0,62

Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб		Абсолютное отклонение, тыс.руб	Темп роста,%		Темп прироста,%	
			базисные	цепные	базисные	цепные
2014г.	1 516 178		100			
2015г.	1 830 786	314 608	120,75	120,75	20,75	20,75
2016г.	1 831 400	614	120,79	100,03	20,79	0,03

Приложение Д
Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1. Выплата премии работникам к юбилейным дням рождениям	Социальная поддержка работников: - 50 лет - в размере 10 тыс. руб. (при наличии стажа работы в организации от 3 лет); - 55 лет (женщины), 60 лет (мужчины) – в размере 15 тыс. руб. (при наличии стажа работы в организации от 3 до 15 лет), в размере 25 тыс. руб. (при наличии стажа работы в организации более 15 лет);	– Сотрудники предприятия – Пенсионеры предприятия – Участники Великой Отечественной войны предприятия	В течение всего трудового договора. Для пенсионеров предприятия пожизненно.	Стабильная работа с достойным доходом, безопасными условиями труда и возможностью карьерного и профессионального роста, лояльность сотрудников.
2. Выплата премии при рождении ребенка	Социальная поддержка работников: Единовременная выплата работникам, в случае, если работают оба родителя – одному из них – 5 тыс. руб.	– Труженики тыла предприятия		
3. Выплата премии работникам при заключение брака впервые	Социальная поддержка работников: Единовременная выплата работникам, в случае, если работают оба супруга – одному из них – 5 тыс. руб.			
4. Выплата премии работникам при смерти или потери близкого родственника	Социальная поддержка работников: Единовременная выплата работникам, в случае, если работают оба супруга – одному из них – 5 тыс. руб.			

5. Выплаты неработающим пенсионерам предприятия	Социальная поддержка работников: - к юбилейным дням рождения – 5 тыс. руб.; - ко Дню пожилых людей – 1000 руб. - участникам Великой Отечественной войны и труженикам тыла ко Дню Победы – 2000 руб.			
6. Выплата премии за выслугу лет	Социальная поддержка работников: Работникам, добросовестно выполняющим свои трудовые обязанности и участвующим в общественной жизни трудового коллектива, выплачивать единовременное вознаграждение за выслугу лет при достижении стажа непрерывной работы в организации - 20 лет – в размере 15 тыс. руб.; - 25 лет – в размере 20 тыс. руб.; - 30 лет – в размере 25 тыс. руб.; - 40 лет – в размере 30 тыс. руб.;			
7. Обеспечение транспортом сотрудников в сезон картофеля	Социальная поддержка работников: Работодатель оказывает содействие по обеспечению всех желающих работников и пенсионеров предприятия землей для посадки картофеля и выделяет необходимый транспорт для доставки людей и картофеля.	– Сотрудники предприятия	В течение всего трудового договора.	Лояльность сотрудников, своевременное выполнение работы
8. Финансовое пожертвование	Благотворительные пожертвования	– Детский благотворительный фонд имени Алены Петровой	Ежегодно	– Социальная стабильность – ответственность – занятость – Экологическая
9. Пожертвования в виде мукомольной продукции	Благотворительные пожертвования			

<p>10. Участие в открытии и построение единственного в Томске пришкольного тира, направленного на развитие патриотизма.</p>	<p>Социальные инвестиции и эквивалентное финансирование.</p> <p>Постройка происходила совместно со школой и органами государственной власти, направленная на получение социального развития, а именно патриотизма</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Могочинский монастырь – Томская епархия – MAOY COII №16 		<p>безопасность</p> <ul style="list-style-type: none"> – Социальное развитие региона – Поддержка местной общественной деятельности, благотворительность
<p>11. Финансовые пожертвования на благоустройство, оформление Ленинского района к праздникам</p>	<p>Эквивалентное финансирование и социально-ответственное поведение</p> <p>Благоустройство совместно с органами государственной власти, направленное на поднятие уровня этического поведения</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Детский сад №46 – MAOY COII № 28 		
<p>12. Пожертвования детям и взрослым с пороками развития, деформациями и дефектами челюстно-лицевой области и конечностей</p>	<p>Благотворительные пожертвования</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Детско-юношеское общественное объединение «Странник» – Местное население – НИИ Микрохирурги и – Общественная организация «Всероссийского общества инвалидов» 		

13. Уборка территории от снега специализированным оборудованием	Социальные инвестиции.	– МАОУ СОШ №16 – Детский сад №46	Ежегодно	<ul style="list-style-type: none"> - Поддержка экологической составляющей города; - Экологическая безопасность - Социальное развитие региона - Помощь местным учреждения школьного и дошкольного образования
14. Помощь в электрических/сантехнических работ	Социальные инвестиции.	– Ветераны и тыла предприятия		
15. Мероприятия по совместному проведению субботников	Социальные инвестиции.			
16. Проведение экскурсий на предприятии направленные на повышение кругозора и определения профессиональной ориентации в будущем для школьников, студентов	Социальные инвестиции.			
17. Проведение праздника в честь 9 мая для ветеранов и тружеников тыла предприятия	Социальные инвестиции.			

18. Ежегодная аттестация рабочих мест на соответствие условий	Социально-ответственное поведение	<ul style="list-style-type: none"> – Сотрудники предприятия – Дети и внуки сотрудников предприятия 	В течение года	<ul style="list-style-type: none"> - Лояльность сотрудников; – Социальная стабильность; – Развитие этического поведения и сотрудников и членов их семей
19. В связи с вредным влиянием на здоровье технологическим процессом производства мукомольной продукции, выдача молока сотрудникам, которые непосредственно принимают участие в производстве мукомольной продукции на заводе	Социально-ответственное поведение			
20. Выдача новогодних подарков для детей сотрудников	Социально-ответственное поведение			
21. Организация новогодних представлений для детей и внуков сотрудников	Социально-ответственное поведение			
22. Покупка билетов в театры города Томска для детей сотрудников во время новогодних	Социально-ответственное поведение			

каникул				
23. Покупка путевок в лагерь для детей сотрудников в летнее время	Социально-ответственное поведение			

Приложение Е
Затраты на мероприятия КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1. Выплата премии работникам к юбилейным дням рождениям	Социальная поддержка работников: - 50 лет - в размере 10 тыс. руб. (при наличии стажа работы в организации от 3 лет); - 55 лет (женщины), 60 лет (мужчины) – в размере 15 тыс. руб. (при наличии стажа работы в организации от 3 до 15 лет), в размере 25 тыс. руб. (при наличии стажа работы в организации более 15 лет);	тыс.руб	50	50
2. Выплата премии при рождении ребенка	Социальная поддержка работников: Единовременная выплата работникам, в случае, если работают оба родителя – одному из них – 5 тыс. руб.	тыс.руб	10	10
3. Выплата премии работникам при заключении брака впервые	Социальная поддержка работников: Единовременная выплата работникам, в случае, если работают оба супруга – одному из них – 5 тыс. руб.	тыс.руб	85	85
4. Выплата премии работникам при смерти или потери близкого родственника	Социальная поддержка работников: Единовременная выплата работникам, в случае, если работают оба	тыс.руб	370	370

Наименование мероприятия	Элемент	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
	супруга – одному из них – 5 тыс. руб.			
5. Выплаты неработающим пенсионерам предприятия	Социальная поддержка работников: - к юбилейным дням рождения – 5 тыс. руб.; - ко Дню пожилых людей – 1000 руб. - участникам Великой Отечественной войны и труженикам тыла ко Дню Победы – 2000 руб.			
6. Выплата премии за выслугу лет	Социальная поддержка работников: Работникам, добросовестно выполняющим свои трудовые обязанности и участвующим в общественной жизни трудового коллектива, выплачивать единовременное вознаграждение за выслугу лет при достижении стажа непрерывной работы в организации - 20 лет – в размере 15 тыс. руб.; - 25 лет – в размере 20 тыс. руб.; - 30 лет – в размере 25 тыс. руб.; - 40 лет – в размере 30 тыс. руб.;	тыс.руб	1 100	1 100
7. Обеспечение транспортом сотрудников в сезон картофеля	Социальная поддержка работников: Работодатель оказывает содействие по обеспечению всех желающих работников и пенсионеров предприятия землей для	тыс. руб	20	20

Наименование мероприятия	Элемент	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
	посадки картофеля и выделяет необходимый транспорт для доставки людей и картофеля.			
8. Прочее	Социальная поддержка работников	тыс.руб	1 151	1 151
9. Финансовое пожертвование	Благотворительные пожертвования	тыс. руб	30	30
9. Пожертвования в виде мукомольной продукции	Благотворительные пожертвования	Тонн	2	2
10. Участие в открытие и построение единственного в Томске пришкольного тира, направленного на развитие патриотизма.	Социальные инвестиции и эквивалентное финансирование. Постройка происходило совместно со школой и органами государственной власти, направленная на получение социального развития, а именно патриотизма	-	-	-
11. Финансовые пожертвования на благоустройство, оформление Ленинского района к праздникам	Эквивалентное финансирование и социально-ответственное поведение Благоустройство совместно с органами государственной власти, направленное на поднятие уровня этического поведения	тыс.руб	70	70

Наименование мероприятия	Элемент	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
12. Пожертвования детям и взрослым с пороками развития, деформациями и дефектами челюстно-лицевой области и конечностей	Благотворительные пожертвования	тыс.руб	10	10
13. Уборка территории от снега специализированным оборудованием	Социальные инвестиции.			
14. Помощь в электрических/сантехнических работ	Социальные инвестиции.			
15. Мероприятия по совместному проведению субботников	Социальные инвестиции.			
16. Проведение экскурсий на предприятии направленные на повышение кругозора и определения профессиональной ориентации в будущем для	Социальные инвестиции.	-	-	-

Наименование мероприятия	Элемент	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
школьников, студентов				
17. Проведение праздника в честь 9 мая для ветеранов и тружеников тыла предприятия	Социальные инвестиции.	тыс.руб	10	10
18. Ежегодная аттестация рабочих мест на соответствие условий	Социально-ответственное поведение	тыс.руб	150	150
19. В связи с вредным влиянием на здоровье технологическим процессом производства мукомольной продукции, выдача молока сотрудникам, которые непосредственно принимают участие в производстве мукомольной продукции на заводе	Социально-ответственное поведение	тыс.руб	750	750
20. Выдача новогодних подарков для детей сотрудников	Социально-ответственное поведение	тыс.руб	43	43

Наименование мероприятия	Элемент	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
21. Организация новогодних представлений для детей и внуков сотрудников	Социально-ответственное поведение	тыс.руб	50	50
22. Покупка билетов в театры города Томска для детей сотрудников во время новогодних каникул	Социально-ответственное поведение	тыс.руб	30	30
23. Покупка путевок в лагеря для детей сотрудников в летнее время	Социально-ответственное поведение	тыс.руб	250	250
ИТОГО			4179 тыс. руб	4 179

Приложение Ж

Анализ динамики объемов производства и реализации продукции

Показатели	2015		2016	
	тонн	тыс.руб	тонн	тыс.руб
объем производства продукции	2 961	346 621,7	5 483,9	12 122,2
объем реализации продукции	1 130	345 503	7 494,6	4 634

Год	Объем производства продукции, тонн	Темп роста,%		Объем производства продукции, тыс.руб	Темп роста,%	
		базисные	Цепные		базисные	цепные
2014	141 528	100	100	1 605 952,9	100	100
2015	144 489,2	102,09	102,09	1 952 574,7	121,58	121,58
2016	139 005,2	98,22	96,20	1 940 452,5	120,83	99,38

Год	Объем реализации продукции, тонн	Темп роста,%		Объем реализации продукции, тыс.руб	Темп роста,%	
		базисные	Цепные		базисные	цепные
2014	143 416,3	100	100	1 569 557	100	100
2015	142 286,3	99,2	99,2	1 915 060	122,01	122,01
2016	134 791,5	93,9	94,7	1 919 694	122,31	100,24

Приложение И

Анализ динамики стоимости ОПФ, показателей движения ОПФ, оценки эффективности использования ОПФ

Год	Стоимость ОПФ (остаточная, первоначальная), тыс.руб	Темп роста,%		Темп прироста,%	
		базисные	цепные	Базисные	Цепные
2014г.	294 005,4	100,00	–	–	–
2015г.	307 993,9	104,76	104,76	4,76	4,76
2016г.	314 173,1	106,86	102,01	6,86	-2,75
2017г.	341 930,6	116,30	108,84	16,30	6,83

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент ввода	0,10	0,27	0,230
Коэффициент выбытия	0,07	0,25	0,16
Коэффициент годности	0,46	0,45	0,40
Коэффициент износа	0,54	0,55	0,60
Коэффициент роста	1,05	1,02	1,09
Коэффициент интенсивности	0,68	0,93	0,65

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Фондоотдача,р/р	5,34	6,28	5,92
Фондоемкость, р/р	0,19	0,16	0,17
Фондовооруженность,р/чел	843136,27	878766,96	956419,40
Рентабельность фондов, р/р	0,12	0,20	0,17

Приложение К

Анализ платежеспособности, финансовой независимости и устойчивости, деловой активности предприятия ОАО «АК Томские Мельницы»

Коэффициенты	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,05	0,04
Коэффициент быстрой ликвидности	1,16	1,16	1,27
Коэффициент текущей ликвидности	1,67	1,85	1,90

Коэффициенты	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент автономии	0,60	0,64	0,66
Коэффициент левериджа	1,67	1,57	1,51
Коэффициент покрытия процентов	3,15	3,27	4,70
Коэффициент долга	0,4	0,36	0,34

Коэффициенты	2014г.		2015г.	
	значение коэффициента	дни	значение коэффициента	Дни
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	3,03	120,65	3,47	105,20
Коэффициент оборачиваемости активов	1,87	194,92	2,26	161,61
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,94	123,96	3,58	101,88
Коэффициент оборачиваемости запасов	8,46	43,16	9,8	37,24
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,77	76,48	5,76	63,34
Оборачиваемость кредиторской задолженности	12,03	30,34	14,94	24,43
Фондоотдача внеоборотных активов	5,14		6,11	
Время финансового цикла		89,31		76,15

Приложение Л

Анализ прибыли и рентабельности

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Валовая рентабельность продаж	0,03	0,04	0,05
Операционная рентабельность продаж	0,03	0,04	0,05
Чистая рентабельность продаж	0,02	0,02	0,02
Рентабельность активов	0,06	0,10	
Чистая рентабельность активов	0,03	0,06	
Рентабельность собственного капитала	0,05	0,09	

Чистая прибыль, тыс.руб		Абсолютное отклонение, тыс.руб	Темп роста, %		Темп прироста, %	
			базисные	цепные	Базисные	цепные
2014г.	27 863	–	100			
2015г.	46 995	19 132	168,66	168,66	68,66	68,66
2016г.	43 945	3 050 –	157,72	93,51	57,72	6,49 –

Приложение М

Расчет вариантов изменений ключевых технологических параметров производственного процесса для фасовочного веса 2 кг

Фасовочный вес – 2кг		Загрузка производственной мощности		
		50% (184 800 кг)	75% (277 200 кг)	100% (369 600 кг)
Переменные затраты	Калькуляция затрат на тонну готовой продукции (руб. без НДС)			
Сырье, руб.	13600	2 513 280,00	3 769 920,00	5 026 560,00
Упаковка, руб.	1046,61	193 413,53	290 120,29	386 827,06
Электроэнергия, руб.	153	28 274,40	42 411,60	56 548,80
Постоянные затраты				
Амортизация (СПИ=10 лет) 36 446 827,2р.		303 723,56	303 723,56	303 723,56
Заработная плата персонала, руб.		100 000,00	100 000,00	100 000,00
Цеховые расходы, руб.		50 000,00	50 000,00	50 000,00
Общезаводские расходы, руб.		120 000,00	120 000,00	120 000,00
Полные затраты, руб.		3 308 691,49	4 676 175,45	6 043 659,42
Полные затраты на 1 кг, руб.		17,90	16,87	16,35

Фасовочный вес – 2 кг	План продаж		
	184 800 кг	277 200 кг	369 600 кг
Себестоимость 1кг, руб.	17,90	16,87	16,35
Цена продажи, руб.	22,00	22,00	22,00
Прибыль на 1 кг, руб.	4,10	5,13	5,65
Прибыль на весь вес, руб.	756 908,51	1 422 224,55	2 087 540,58

Приложение Н

Расчет вариантов изменений ключевых технологических параметров
производственного процесса для фасовочного веса 1 и 2 кг в соотношении

50/50

Себестоимость продукции в зависимости от фасовочного веса (1 кг – 50%) и
производственной загрузки

Фасовочный вес – 1 кг(50%)		Загрузка производственной мощности		
		50%	75%	100%
		(92 400 кг)	(138 600 кг)	(184 800 кг)
Переменные затраты	Калькуляция затрат на тонну готовой продукции (руб. без НДС)			
Сырье, руб.	13600	1 256 640,00	1 884 960,00	2 513 280,00
Упаковка, руб.	1550,85	143 298,54	214 947,81	286 597,08
Электроэнергия, руб.	153	14 137,20	21 205,80	28 274,40
Постоянные затраты				
Амортизация (СПИ=10 лет) 36 446 827,2р.		151 861,78	151 861,78	151 861,78
Заработная плата персонала, руб.		50 000,00	50 000,00	50 000,00
Цеховые расходы, руб.		25 000,00	25 000,00	25 000,00
Общезаводские расходы, руб.		60 000,00	60 000,00	60 000,00
Полные затраты, руб.		1 700 937,52	2 407 975,39	3 115 013,26
Полные затраты на 1 кг, руб.		18,41	17,37	16,86

План продаж продукции фасовочного веса 1кг(50%)

Фасовочный вес – 1 кг(50%)	План продаж		
	92 400 кг	138 600 кг	184 800 кг
Себестоимость 1кг, руб.	18,41	17,37	16,86
Цена продажи, руб.	22,00	22,00	22,00
Прибыль на 1 кг, руб.	3,59	4,63	5,14
Прибыль на весь вес, руб.	331 862,48	641 224,61	950 586,74

Фасовочный вес – 2 кг(50%)		Загрузка производственной мощности		
		50% (92 400 кг)	75% (138 600 кг)	100% (184 800 кг)
Переменные затраты	Калькуляция затрат на тонну готовой продукции (руб. без НДС)			
Сырье, руб.	13600	1 256 640,00	1 884 960,00	2 513 280,00
Упаковка, руб.	1046,61	96 706,76	145 060,15	193 413,53
Электроэнергия, руб.	153	14 137,20	21 205,80	28 274,40
Постоянные затраты				
Амортизация (СПИ=10 лет) 36 446 827,2р.		151 861,78	151 861,78	151 861,78
Заработная плата персонала, руб.		50 000,00	50 000,00	50 000,00
Цеховые расходы, руб.		25 000,00	25 000,00	25 000,00
Общезаводские расходы, руб.		60 000,00	60 000,00	60 000,00
Полные затраты, руб.		1 654 345,74	2 338 087,73	3 021 829,71
Полные затраты на 1 кг, руб.		17,90	16,87	16,35

План продаж продукции фасовочного веса 2кг(50%)

Фасовочный вес – 2 кг(50%)	План продаж		
	92 400 кг	138 600 кг	184 800 кг
Себестоимость 1кг, руб.	17,90	16,87	16,35
Цена продажи, руб.	22,00	22,00	22,00
Прибыль на 1 кг, руб.	4,10	5,13	5,65
Прибыль на весь вес, руб.	378 454,26	711 112,27	1 043 770,29

Общая прибыль при продаже фасовочного веса 1 кг(50%) и 2 кг(50%)

	184 000 кг	277 200 кг	369 600 кг
Прибыль при продаже фасовочного веса-1 кг(50%) и 2 кг(50%)	710 316,74	1 352 336,88	1 994 357,03

Приложение О

План движения денежных средств

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 50% производственной загрузки) на 2017г

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений			12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			9 104, 9	9 104, 9
Сырье			7 539, 8	7 539, 8
Тара			580, 2	580, 2
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности	4 432, 6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432, 6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	4 432, 6	1 684, 9	10 789, 8	10 789, 8
Денежные средства на конец периода	4 432, 6	1 684, 9	1 406, 9	1 406, 9

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 50% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	9 104, 9	9 104, 9	9 104, 9	9 104, 9
Сырье	7 539, 8	3 108, 3	3 108, 3	3 108, 3
Тара	580, 2	580, 2	580, 2	580, 2
Заработная плата	300	300	300	300

Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	594, 8	594, 8	594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	10 789, 8	10 789, 8	10 789, 8	10 789, 8
Денежные средства на конец периода	1 406, 9	1 406, 9	1 406, 9	1 406, 9

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 50% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	9 104, 9	9 104, 9	9 104, 9	9 104, 9
Сырье	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8
Тара	580, 2	580, 2	580, 2	580, 2
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	594, 8	594, 8	594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	9 104, 9	9 104, 9	9 104, 9	9 104, 9
Денежные средства на конец периода	3 091, 8	3 091, 8	3 091, 8	3 091, 8

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 50% производственной загрузки) на 2017 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			12 196, 8	12 196, 8
в т.ч. НДС начисленный			1 108, 8	1 108, 8
Чистый объем продаж			11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги			7 381, 8	7 381, 8
Топливо, электричество, газ, вода			71, 8	71, 8
Расходы на оплату труда			300	300

Амортизация			911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			10 859,9	10 859, 9
Прибыль (убыток) от реализации			228 ,09	228 ,09
Налог на прибыль			45 619,15	45 619,15
Чистая прибыль			182 476,59	182 476,59

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 50% производственной загрузки) на 2018 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	12 196, 8	12 196 ,8	12 196, 8	12 196,8
в т.ч. НДС начисленный	1 108, 8	1 108, 8	1 108, 8	1 108, 8
Чистый объем продаж	11 088	11 088	11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги	7 381, 8	7 381 ,8	7 381, 8	7 381, 8
Топливо, электричество, газ, вода	71, 8	71 ,8	71, 8	71, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911 ,1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость	10 859, 9	10 859, 9	10 859, 9	10 859, 9
Прибыль (убыток) от реализации	228 ,09	228 ,09	228 ,09	228 ,09
Налог на прибыль	45, 6	45 ,6	45, 6	45, 6
Чистая прибыль	182 ,4	182, 4	182, 4	182, 4

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 50% производственной загрузки) на 2022 г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	12 196, 8	12 196 ,8	12 196, 8	12 196, 8
в т.ч. НДС начисленный	1 108, 8	1 108 ,8	1 108, 8	1 108, 8
Чистый объем продаж	11 088	11 088	11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги	7 381, 8	7 381, 8	7 381, 8	7 381,8
Топливо, электричество, газ, вода	71,8	71, 8	71, 8	71, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911,1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	9 174, 9	9 174 ,9	9 174, 9	9 174, 9
Прибыль (убыток) от реализации	1 913 ,05	1 913, 05	1 913, 05	1 913, 05

Налог на прибыль	382, 6	382 ,6	382, 6	382, 6
Чистая прибыль	1 530, 4	1 530, 4	1 530, 4	1 530, 4

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 75% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			18 295, 2	18 295, 2
Всего поступлений			18 295, 2	18 295, 2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			13 207, 3	13 207, 3
Сырье			11 309, 7	11 309, 7
Тара			870, 3	870, 3
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности	4 432,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432 ,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	4 432, 6	1 684, 9	14 892, 3	14 892, 3
Денежные средства на конец периода	- 4 432, 6	- 1 684, 9	- 3 402, 8	- 3 402, 8

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 75% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
Всего поступлений	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2

<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	13 207, 3	13 207, 3	13 207, 3	13 207,3
Сырье	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7
Тара	870, 3	870, 3	870, 3	870, 3
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	637, 2	637, 2	637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	14 892, 3	14 892, 3	14 892, 3	14 892, 3
Денежные средства на конец периода	3 402, 8	3 402, 8	3 402, 8	3 402, 8

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 75% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
Всего поступлений	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	13 207, 3	13 207, 3	13 207, 3	13 207, 3
Сырье	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7
Тара	870, 3	870, 3	870, 3	870, 3
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	637, 2	637, 2	637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	13 207, 3	13 207, 3	13 207, 3	13 207, 3
Денежные средства на конец периода	5 087, 8	5 087, 8	5 087, 8	5 087, 8

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 75% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			18 295,2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный			1 663, 2	1 663, 2
Чистый объем продаж			16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги			11 072, 8	11 072, 8
Топливо, электричество, газ, вода			107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			14 586, 7	14 586, 7
Прибыль (убыток) от реализации			2 045 ,2	2 045, 2
Налог на прибыль			409 ,04	409, 04
Чистая прибыль			1 636, 1	1 636, 1

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 75% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный	1 663, 2	1 663, 2	1 663 ,2	1 663, 2
Чистый объем продаж	16 632	16 632	16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги	11 072, 8	11 072, 8	11 072, 8	11 072, 8
Топливо, электричество, газ, вода	107 ,8	107, 8	107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9	2 194 ,9
Итого себестоимость	14 586, 7	14 586, 7	14 586, 7	14 586, 7
Прибыль (убыток) от реализации	2 045, 2	2 045, 2	2 045, 2	2 045, 2
Налог на прибыль	409, 04	409 ,04	409 ,04	409, 04
Чистая прибыль	1 636 ,16	1 636 ,16	1 636 ,16	1 636, 16

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 75% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
---------------------	---------------------	---------------	-----------------------	----------------------

		2022г.		
Выручка от реализации	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2
Чистый объем продаж	16 632	16 632	16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги	11 072, 8	11 072, 8	11 072, 8	11 072, 8
Топливо, электричество, газ, вода	107, 8	107, 8	107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	12 901, 8	12 901, 8	12 901, 8	12 901, 8
Прибыль (убыток) от реализации	3 730, 1	3 730, 1	3 730, 1	3 730, 1
Налог на прибыль	746, 03	746, 03	746, 03	746, 03
Чистая прибыль	2 984, 1	2 984, 1	2 984, 1	2 984, 1

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 100% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			24 393, 6	24 393, 6
Всего поступлений			24 393, 6	24 393, 6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			17 309, 8	17 309, 8
Сырье			15 079, 6	15 079, 6
Тара			1 160, 4	1 160, 4
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			679, 6	679, 6
Расходы по финансовой деятельности	4 432, 6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432, 6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	4 432, 6	1 684, 9	18 994, 7	18 994, 7
Денежные средства на конец периода	-	-	5 398, 8	5 398, 8

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 100% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Поступление денежных средств				
Поступления от основной деятельности	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
Всего поступлений	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
Расходование денежных средств				
Расходы по основной деятельности	17 309, 8	17 309, 8	17 309, 8	17 309, 8
Сырье	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6
Тара	1 160, 4	1 160, 4	1 160, 4	1 160, 4
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	679, 6	679, 6	679, 6	679, 6
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	18 994, 7	18 994, 7	18 994, 7	18 994, 7
Денежные средства на конец периода	5 398, 8	5 398, 8	5 398, 8	5 398, 8

План движения денежных средств (фасовочный вес - 2кг, 100% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
Всего поступлений	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	17 309, 8	17 309, 8	17 309, 8	17 309, 8
Сырье				

	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6
Тара	1 160, 4	1 160, 4	1 160, 4	1 160, 4
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	679, 6	679, 6	679, 6	679, 6
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	17 309 ,8	17 309, 8	17 309, 8	17 309, 8
Денежные средства на конец периода	7 083, 7	7 083, 7	7 083, 7	7 083, 7

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 100% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			24 393, 6	24 393, 6
в т.ч. НДС начисленный			2 217, 6	2 217, 6
Чистый объем продаж			22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги			14 763, 7	14 763, 7
Топливо, электричество, газ, вода			143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			18 313, 6	18 313, 6
Прибыль (убыток) от реализации			3 862, 3	3 862, 3
Налог на прибыль			772, 4	772, 4
Чистая прибыль			3 089, 8	3 089, 8

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 100% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
в т.ч. НДС начисленный	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6
Чистый объем продаж	22 176	22 176	22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги	14 763, 7	14 763, 7	14 763, 7	14 763, 7
Топливо, электричество, газ, вода	143, 7	143, 7	143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1

Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость	18 313, 6	18 313, 6	18 313, 6	18 313, 6
Прибыль (убыток) от реализации	3 862, 3	3 862, 3	3 862, 3	3 862, 3
Налог на прибыль	772, 4	772, 4	772,4	772, 4
Чистая прибыль	3 089, 8	3 089, 8	3 089, 8	3 089, 8

План расходов и доходов (фасовочный вес - 2кг, 100% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
в т.ч. НДС начисленный	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6	2 217, 6
Чистый объем продаж	22 176	22 176	22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги	14 763, 7	14 763, 7	14 763, 7	14 763, 7
Топливо, электричество, газ, вода	143, 7	143, 7	143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	16 628, 7	16 628, 7	16 628, 7	16 628, 7
Прибыль (убыток) от реализации	5 547, 2	5 547, 2	5 547, 2	5 547, 2
Налог на прибыль	1 109, 4	1 109, 4	1 109, 4	1 109, 4
Чистая прибыль	4 437, 8	4 437, 8	4 437, 8	4 437, 8

Приложение П

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении
50/50 - 50% производственной загрузки)

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении
50/50 - 50% производственной загрузки) на 2017г

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений			12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			9 244, 9	9 244, 9
Сырье			7 539 ,8	7 539 ,8
Тара			720, 2	720, 2
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности	4 432, 6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432 ,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	4 432, 6	1 684 ,9	10 929, 9	10 929, 9
Денежные средства на конец периода	4 432, 6	1 684, 9	1 266, 8	1 266, 8

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении
50/50 - 50% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8

<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	9 244, 9	9 244, 9	9 244, 9	9 244, 9
Сырье	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8
Тара	720, 2	720, 2	720, 2	720, 2
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	594, 8	594, 8	594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	10 929, 9	10 929, 9	10 929, 9	10 929, 9
Денежные средства на конец периода	1 266, 8	1 266, 8	1 266, 8	1 266, 8

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 50% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
Всего поступлений	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	9 244, 9	9 244, 9	9 244, 9	9 244, 9
Сырье	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8	7 539, 8
Тара	720, 2	720, 2	720, 2	720, 2
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	594, 8	594, 8	594, 8	594, 8
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	9 244, 9	9 244, 9	9 244, 9	9 244, 9
Денежные средства на конец периода	2 951, 8	2 951, 8	2 951, 8	2 951, 8

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 50% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			12 196 ,8	12 196, 8
в т.ч. НДС начисленный			1 108 ,8	1 108, 8
Чистый объем продаж			11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги			7 509 ,2	7 509, 2
Топливо, электричество, газ, вода			71, 8	71, 8
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			10 987 ,2	10 987, 2
Прибыль (убыток) от реализации			100 ,7	100, 7
Налог на прибыль			20 ,1	20 ,1
Чистая прибыль			80 ,6	80 ,6

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 50% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
в т.ч. НДС начисленный	1 108 ,8	1 108, 8	1 108, 8	1 108, 8
Чистый объем продаж	11 088	11 088	11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги	7 509, 2	7 509 ,2	7 509 ,2	7 509 ,2
Топливо, электричество, газ, вода	71, 8	71 ,8	71 ,8	71 ,8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	2 194 ,9	2 194 ,9	2 194 ,9	2 194 ,9
Итого себестоимость	10 987, 2	10 987 ,2	10 987 ,2	10 987 ,2
Прибыль (убыток) от реализации	100 ,7	100, 7	100, 7	100, 7
Налог на прибыль	20 ,1	20, 1	20, 1	20, 1
Чистая прибыль	80, 6	80, 6	80, 6	80, 6

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 50% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8	12 196, 8
в т.ч. НДС начисленный	1 108, 8	1 108, 8	1 108, 8	1 108, 8
Чистый объем продаж	11 088	11 088	11 088	11 088
Сырье, материалы, товары, услуги	7 509 ,2	7 509 ,2	7 509 ,2	7 509 ,2
Топливо, электричество, газ, вода	71 ,8	71 ,8	71 ,8	71 ,8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	9 302, 2	9 302, 2	9 302, 2	9 302, 2
Прибыль (убыток) от реализации	1 785, 7	1 785, 7	1 785, 7	1 785, 7
Налог на прибыль	357 ,1	357 ,1	357 ,1	357 ,1
Чистая прибыль	1 428, 5	1 428, 5	1 428, 5	1 428, 5

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 75% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			18 295, 2	18 295, 2
Всего поступлений			18 295, 2	18 295, 2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			13 417 ,01	13 417 ,01
Сырье			11 309, 7	11 309, 7
Тара			1 080 ,02	1 080 ,02
Заработная плата			300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности	4 432,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432,6	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Всего расходов	4 432,6	1 684, 9	15 101, 9	15 101, 9

Денежные средства на конец периода	4 432, 6	1 684, 9	3 193, 2	3 193, 2
------------------------------------	----------	----------	----------	----------

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношение 50/50 - 75% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	18 295 ,2	18 295 ,2	18 295 ,2	18 295 ,2
Всего поступлений	18 295 ,2	18 295 ,2	18 295 ,2	18 295 ,2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	13 417, 0 1	13 417, 0 1	13 417, 0 1	13 417, 0 1
Сырье	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7	11 309, 7
Тара	1 080 ,02	1 080 ,02	1 080 ,02	1 080 ,02
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	637 ,2	637 ,2	637 ,2	637 ,2
Расходы по финансовой деятельности	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9	1 684, 9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9
Всего расходов	15 101 ,9	15 101 ,9	15 101 ,9	15 101 ,9
Денежные средства на конец периода	3 193, 2	3 193, 2	3 193, 2	3 193, 2

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношение 50/50 - 75% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
Всего поступлений	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	13 417 ,01	13 417 ,01	13 417 ,01	13 417 ,01
Сырье	11 309 ,7	11 309 ,7	11 309 ,7	11 309 ,7
Тара	1 080 ,02	1 080 ,02	1 080 ,02	1 080 ,02
Заработная плата	300	300	300	300

Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	637, 2	637, 2	637, 2	637, 2
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	13 417,0 1	13 417,0 1	13 417,0 1	13 417,0 1
Денежные средства на конец периода	4 878, 1	4 878, 1	4 878, 1	4 878, 1

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 75% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			18 295, 2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный			1 663 ,2	1 663 ,2
Чистый объем продаж			16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги			11 263 ,4	11 263 ,4
Топливо, электричество, газ, вода			107,8	107,8
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	4 432, 6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			14 777 ,3	14 777 ,3
Прибыль (убыток) от реализации			1 854, 6	1 854, 6
Налог на прибыль			370,9	370,9
Чистая прибыль			1 483 ,6	1 483 ,6

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 75% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	18 295,2	18 295,2	18 295,2	18 295,2
в т.ч. НДС начисленный	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2	1 663, 2
Чистый объем продаж	16 632	16 632	16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги	11 263 ,4	11 263 ,4	11 263 ,4	11 263 ,4
Топливо, электричество, газ, вода	107, 8	107, 8	107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9	2 194, 9

Итого себестоимость	14 777 ,3	14 777 ,3	14 777 ,3	14 777 ,3
Прибыль (убыток) от реализации	1 854 ,6	1 854 ,6	1 854 ,6	1 854 ,6
Налог на прибыль	370 ,9	370 ,9	370 ,9	370 ,9
Чистая прибыль	1 483 ,6	1 483 ,6	1 483 ,6	1 483 ,6

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 75% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2	18 295, 2
в т.ч. НДС начисленный	1 663 ,2	1 663 ,2	1 663 ,2	1 663 ,2
Чистый объем продаж	16 632	16 632	16 632	16 632
Сырье, материалы, товары, услуги	11 263 ,4	11 263 ,4	11 263 ,4	11 263 ,4
Топливо, электричество, газ, вода	107, 8	107, 8	107, 8	107, 8
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911, 1	911, 1	911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	13 092, 4	13 092, 4	13 092, 4	13 092, 4
Прибыль (убыток) от реализации	3 539, 5	3 539, 5	3 539, 5	3 539, 5
Налог на прибыль	707, 9	707, 9	707, 9	707, 9
Чистая прибыль	2 831, 6	2 831, 6	2 831, 6	2 831, 6

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 100% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности			24 393 ,6	24 393 ,6
Всего поступлений			24 393 ,6	24 393 ,6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности			17 589, 3	17 589, 3
Сырье			15 079 ,6	15 079 ,6
Тара			1 440 ,03	1 440 ,03
Заработная плата			300	300

Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами			90	90
Прочие			679 ,6	679 ,6
Расходы по финансовой деятельности	4 432 ,6	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	4 432 ,6	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9
Всего расходов	4 432 ,6	1 684 ,9	19 274 ,3	19 274 ,3
Денежные средства на конец периода	- 4 432 ,6	- 1 684 ,9	5 119 ,2	5 119 ,2

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношение 50/50 - 100% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	24 393 ,6	24 393 ,6	24 393 ,6	24 393 ,6
Всего поступлений	24 393 ,6	24 393 ,6	24 393 ,6	24 393 ,6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	17 589 ,3	17 589 ,3	17 589 ,3	17 589 ,3
Сырье	15 079 ,6	15 079 ,6	15 079 ,6	15 079 ,6
Тара	1 440 ,03	1 440 ,03	1 440 ,03	1 440 ,03
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	679 ,6	679 ,6	679 ,6	679 ,6
Расходы по финансовой деятельности	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9
Прочие финансовые вложения (лизинг)	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9	1 684 ,9
Всего расходов	19 274 ,3	19 274 ,3	19 274 ,3	19 274 ,3
Денежные средства на конец периода	5 119 ,2	5 119 ,2	5 119 ,2	5 119 ,2

План движения денежных средств (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношение 50/50 - 100% производственной загрузки) на 2022г

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022 г.
<i>Поступление денежных средств</i>				
Поступления от основной деятельности	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
Всего поступлений	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6	24 393, 6
<i>Расходование денежных средств</i>				
Расходы по основной деятельности	17 589, 3	17 589, 3	17 589, 3	17 589, 3
Сырье	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6	15 079, 6
Тара	1 440, 03	1 440, 03	1 440, 03	1 440, 03
Заработная плата	300	300	300	300
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	90	90	90	90
Прочие	679, 6	679, 6	679, 6	679, 6
Расходы по финансовой деятельности				
Прочие финансовые вложения (лизинг)				
Всего расходов	17 589, 3	17 589, 3	17 589, 3	17 589, 3
Денежные средства на конец периода	6 804 ,2	6 804 ,2	6 804 ,2	6 804 ,2

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношение 50/50 - 100% производственной загрузки) на 2017г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2017г.	II квартал 2017г.	III квартал 2017г.	IV квартал 2017 г.
Выручка от реализации			24 393, 6	24 393, 6
в т.ч. НДС начисленный			2 217 ,6	2 217 ,6
Чистый объем продаж			22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги			15 017, 9	15 017, 9
Топливо, электричество, газ, вода			143, 7	143, 7
Расходы на оплату труда			300	300
Амортизация			911, 1	911, 1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	4 432 ,6	1 684, 9	2 194, 9	2 194, 9
Итого себестоимость			18 567 ,8	18 567 ,8
Прибыль (убыток) от реализации			3 608 ,1	3 608 ,1

Налог на прибыль			721,6	721,6
Чистая прибыль			2 886,5	2 886,5

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 100% производственной загрузки) на 2018г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2018г.	II квартал 2018г.	III квартал 2018г.	IV квартал 2018 г.
Выручка от реализации	24 393,6	24 393,6	24 393,6	24 393,6
в т.ч. НДС начисленный	2 217,6	2 217,6	2 217,6	2 217,6
Чистый объем продаж	22 176	22 176	22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги	15 017,9	15 017,9	15 017,9	15 017,9
Топливо, электричество, газ, вода	143,7	143,7	143,7	143,7
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911,1	911,1	911,1	911,1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	2 194,9	2 194,9	2 194,9	2 194,9
Итого себестоимость	18 567,8	18 567,8	18 567,8	18 567,8
Прибыль (убыток) от реализации	3 608,1	3 608,1	3 608,1	3 608,1
Налог на прибыль	721,6	721,6	721,6	721,6
Чистая прибыль	2 886,5	2 886,5	2 886,5	2 886,5

План расходов и доходов (фасовочный вес – 1 и 2кг в соотношении 50/50 - 100% производственной загрузки) на 2022г.

Показатели(тыс.руб)	I квартал 2022г.	II квартал 2022г.	III квартал 2022г.	IV квартал 2022г.
Выручка от реализации	24 393,6	24 393,6	24 393,6	24 393,6
в т.ч. НДС начисленный	2 217,6	2 217,6	2 217,6	2 217,6
Чистый объем продаж	22 176	22 176	22 176	22 176
Сырье, материалы, товары, услуги	15 017,9	15 017,9	15 017,9	15 017,9
Топливо, электричество, газ, вода	143,7	143,7	143,7	143,7
Расходы на оплату труда	300	300	300	300
Амортизация	911,1	911,1	911,1	911,1
Налоги, включаемые в себестоимость				
Прочие затраты	510	510	510	510
Итого себестоимость	16 882,8	16 882,8	16 882,8	16 882,8
Прибыль (убыток) от реализации	5 293,1	5 293,1	5 293,1	5 293,1
Налог на прибыль	1 058,6	1 058,6	1 058,6	1 058,6
Чистая прибыль	4 234,5	4 234,5	4 234,5	4 234,5