

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и. о. зав. Кафедрой ЭиМ

_____ Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического
обеспечения на примере АО «Вагонная ремонтная компания-2»

тема

Руководитель _____ Е. Л. Прокопьева

подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ Ю. В. Власенко

подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме «Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического обеспечения на примере АО «Вагонная ремонтная компания-2»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы «Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического обеспечения на примере АО «Вагонная ремонтная компания-2»

ВКР выполнена на 57 страницах, с использованием 2 иллюстраций, 27 таблиц, 4 формул, 3 приложений, 30 использованных источников, 11 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: Запасы, материалы, расходы, поставщик, закупочная деятельность.

Автор работы, гр. № 74-1

_____ Власенко Ю. В.
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Прокопьева Е. В.
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2018

Цель работы заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию методов и организации обеспечения материально-технического снабжения АО «ВРК-2».

Задачи ВКР заключается в изучение теоретических основ закупочной деятельности предприятия и методик по выбору поставщика, проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности и разработки рекомендаций, направленных на совершенствование процесса снабжения.

Актуальность изучаемой темы заключается в том, что закупочная деятельность это один из важнейших компонентов процесса управления запасами и ее эффективное построение является одним из основных условий успешной деятельности предприятия.

Была дана оценка финансовой устойчивости и работе предприятия, были выявлены проблемы в сфере службы снабжения, в связи с этим было предложено несколько мероприятий для улучшения закупочной деятельности. При внедрении этих рекомендаций наладится стабильное производство, что положительно скажется для предприятия в будущем.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Elaboration of Measures to Upgrade Logistics Support – Evidence from «Carriage Repair Company-2» JSC»

The graduation thesis comprises 62 pages, 2 figures, 27 charts, 4 formulae, 3 appendices, 30 reference items, 12 visual aids (slides).

Key words: reserves, materials, expenses, supplier, procurement activity.

Author of research (74-1)	_____	<u>Y.V. Vlasenko</u>
	signature	full name
Academic supervisor	_____	<u>E.V. Prokopyeva</u>
	signature	full name
Standard supervisor	_____	<u>N.V. Chezybaeva</u>
	signature	full name

Graduation paper presentation date – 2018

The purpose of the research is to work out recommendations on elaboration of measures of logistics support upgrading concerning «Carriage Repair Company-2» JSC.

Thesis objectives: to study theoretical aspects of the company's procurement activity process and methods of its financial and economic activity at a supplier's choice as well, and to work out recommendations aimed at improving the supply process.

The research rationale is determined by the fact that any procurement activity is one of the most important components of the inventory management process and its effective construction is one of the main conditions for a successful operation of the enterprise.

Financial stability evaluation and enterprise operation assessment are given, problems of the supply service are identified, and, as a result, a number of measures are proposed to improve procurement activity. In case of the recommendations implemented, sustainable manufacturing will be established that will positively affect the enterprise's performance in future.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и.о. зав. кафедрой ЭиМ

_____ Т.Б.Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2018 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Власенко Юрию Витальевичу

фамилия, имя, отчество

Группа 74-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы «Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического обеспечения на примере АО «Вагонная ремонтная компания-2»

Утверждена приказом по институту № _____ от _____

Руководитель ВКР Е. Л. Прокопьева, к. э. н., доцент, ХТИ – филиал СФУ

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Материалы преддипломной практики, научная литература, бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах

Перечень разделов ВКР

1 Теоретическая часть. Теоретические основы организации материально-технического обеспечения.

2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «ВРК-2»

3 Проектная часть. Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического обеспечения

Перечень иллюстративного материала (слайдов)

Слайд 1. Титульный лист

Слайд 2. Актуальность темы. Цель и задачи бакалаврской работы.

Слайд 3. Краткая характеристика предприятия АО «Вагонная ремонтная компания-2»

Слайд 4. Общий анализ структуры баланса

Слайд 5. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Слайд 6. Экономические показатели предприятия

Слайд 7. Статистика ремонта

Слайд 8. Анализ запасов

Слайд 9. Расчет рейтинга поставщика

Слайд 10. Расчет оптимальных партий заказа

Слайд 11. Эффект от предложенных мероприятий

Руководитель ВКР

подпись

Е. Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись

Ю. В. Власенко

инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы организации материально-технического обеспечения.....	8
1. 1 Основные понятия и сущность материально-технического обеспечения	8
1. 2 Основные направления, функции и планирование материально - технического обеспечения	10
1. 3 Основные проблемы материально технического обеспечения.....	14
1. 4 Выбор поставщиков материально-технических ресурсов.....	18
2 Аналитическая часть. Анализ финансово – хозяйственной деятельности ао «ВРК-2»	24
2. 1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	24
2. 2 Анализ капитала.....	26
2. 3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности.....	32
2. 4 Анализ финансовых результатов.....	36
2. 5 Управленческий анализ.....	38
2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия	39
2.7 Вопросы экологии	40
3 Проектная часть. Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического обеспечения	42
3. 1 Анализ запасов	42
3. 2 Разработка рейтинговой модели выбора поставщика	44
3.3 Расчет оптимальной партии запаса.	48
Заключение	52
Приложение А-В	57

ВВЕДЕНИЕ

Осуществление закупок является начальным звеном в большинстве организаций, а производительность предприятия зависит от эффективности его работы.

Ведущей задачей снабжающих органов предприятия считается своевременное и оптимальное обеспечение производства важными материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества. Решение этой проблемы, сотрудники служб снабжения обязаны каждый день исследовать и принимать во внимание спрос и предложение на все материальные ресурсы, потребляемых предприятием, изменения уровня и тарифов на них и на услуги посреднических организаций, избирать более экономичную форму товарооборота, оптимизации запасов, сокращение расходов на транспортировку и закупки и хранение.

В общем виде процесс снабжения – это совокупность операций, обеспечивающих предприятие необходимыми предметами и средствами труда. Несоблюдение сроков доставки на любой стадии приводит к нарушению сроков производства промежуточной или конечной готовой продукции в последующих звеньях цепи. [25]. В то же время, несоблюдение требований, предъявляемых к заказанным и поставляемым материальным ресурсам, с точки зрения качества и размера приводит к увеличению стоимости выпускаемой продукции. В свою очередь, своевременная доставка материальных ресурсов требуемого качества, полноты и ассортимента позволяет снизить трудозатраты на производство продукции и потери времени из-за простоев оборудования при отсутствии материальных ресурсов. Таким образом, от хорошего функционирования службы снабжения зависит качество выполняемых производственных функций или услуг не только в данном конкретном звене, но и на всех последующих этапах производства.

Актуальность изучаемой темы заключается в том, что закупочная деятельность является одним из важнейших компонентов процесса управления запасами и ее эффективное построение является одним из основных условий успеш-

ной деятельности предприятия. Ее значение велико, потому что сокращение затрат на 1 % приносит предприятию в среднем 12 % дополнительной прибыли, что намного выше, чем у других частей бизнес-процесса. В связи с этим чрезвычайно важно оптимизировать закупочную деятельность, правильно определить размер заказа и момент его получения. В результате возникает задача планирования оптимального графика поставок в условиях ожидаемых изменений цен на закупаемые материально-технические ресурсы. [23].

Объектом исследования является акционерное общество "Вагонная ремонтная компания", сокращённо именуемый АО "ВРК-2".

Предметом исследования являются методы и организация обеспечения процесса материально-технического снабжения предприятия и пути его совершенствования.

Цель работы заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию методов и организации обеспечения материально-технического обеспечения АО «ВРК-2».

Для достижения цели этой работы необходимо решить ряд задач:

- Изучение теоретических основ закупочной деятельности и методик по выбору поставщика
- Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности АО «ВРК-2»
- разработать рекомендации, направленные на совершенствование процесса снабжения предприятия необходимыми материалами и ресурсами.

В данной работе были анализированы данные бухгалтерской отчетности и отчета о прибылях и убытках за 2015-2016 года.

Основой для написания работы является, материалы преддипломной практики, научная литература, бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках данного предприятия.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. 1 Основные понятия и сущность материально-технического Обеспечения

«Материально-техническое снабжение - процесс планомерного обеспечения социалистических предприятий и организаций сырьем, материалами, покупными полуфабрикатами, готовыми изделиями, предназначенными для производственного и непроизводственного потребления». [18].

В качестве компонента логистики и вспомогательной подсистемы, система управления производством во многом определяется качеством процесса обработки ввода системы в ее выпуск, конечный продукт. В том случае если качество входа системы невысокое, нельзя получить высочайшее качество его выхода. Процесс материально-технического обеспечения изготовления ориентирован своевременную доставку на склады предприятия или непосредственно на рабочие места, требуемых в соответствии с бизнес-планом материально-технических ресурсов.

Производственные запасы составляют значительную часть стоимости имущества предприятия, а затраты материальных ресурсов в некоторых отраслях достигают 90% и более в себестоимости продукции. Поэтому усиление контроля за состоянием производственных запасов и рациональным их использованием оказывает существенное влияние на рентабельность предприятия и его финансового положения.

Для обеспечения предприятия необходимыми для этого материалами в соответствии с выявленной потребностью организуется материально-техническое снабжение предприятия. «Его задача - определить потребности предприятия в материалах и технических ресурсах, найти пути для удовлетворения этой потребности, организовать хранение материалов и их выпуск в магазины, а также следить за правильным использованием материальных и технических ресурсов и помогать в их сбережения». [10].

Решая данную задачу, работники закупочных агентств обязаны исследовать и принимать во внимание спрос и предложение на все материальные ресурсы, потребляемые предприятием, степень и конфигурации тарифов для них и предложения посреднических организаций, избирать более экономную форму товарного возмещения, улучшить припасы, уменьшить затраты на перевозку, закупки и сбережения.

Материальные ресурсы представляют собой часть оборотных средств компании. «Возобновляемые фонды - это те средства производства, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле, полностью переносят их стоимость на готовые продукты и в процессе производства теряют или меняют свои эксплуатационные свойства». [4].

Материально-техническое обеспечение производства является одним из наиболее важных функций на предприятии, которое осуществляется на предприятиях через органы материально-технического снабжения.

Выбор типа структуры органов снабжения зависит от объема, типов и специализации производства, материальной значимости продукции и территориального расположения предприятия, различных условий, требующих надлежащего разграничения функций. На небольших предприятиях, которые потребляют небольшие объемы материальных ресурсов в ограниченной номенклатуре, функции закупок назначаются небольшим группам или отдельным сотрудникам бизнес - отдела предприятия. [22].

В большинстве средних и больших компаний, данную функцию выполняют особые отделы материально-технического обеспечения, которые построены на активной или же материальной базе. В первом случае любая функция закупок исполняется отдельной группой служащих. При построении агентств обеспечения на материальной базе конкретные группы сотрудников выполняют все функции обеспечения определенным типом материала

«Классический тип структуры службы поставок это смешанный. Смешанный тип структуры отдела поставок это когда товарные отделы, группы, бюро специализируются на поставке конкретных видов сырья, материалов, оборудо-

вания. Наряду с товарами, отдел снабжения включает в себя функциональные блоки: плановые и диспетчерские». [3].

В данном пункте мы вкратце узнали, как происходит организация материально технического обеспечения, так же ознакомились с основными понятиями, выяснили какой наиболее характерный тип структуры службы снабжения используется в большинстве предприятий.

1. 2 Основные направления, функции и планирование материально - технического обеспечения

Службой материально - технического обеспечения выполняются следующие функции:

- планирование потребности в различных видах ресурсов;
- изыскание источников удовлетворения этой потребности;
- обоснование форм снабжения предприятия;
- нормирование запасов материальных ресурсов;
- оформление договоров с поставщиками;
- организация завоза, хранения, учета и выдачи материальных ресурсов.

Содержание деятельности материально-технического обеспечения предусматривает реализацию следующих направлений:

1) Планирование:

- исследование внешней и внутренней среды фирмы, а также рынка отдельных товаров;
- планирование и прогнозирование необходимости во всех материальных ресурсах, планирование хозяйственных связей;
- оптимизация производственных припасов;
- планирование необходимости материала и установление этапа их отпуски по цехам;
- Операционное планирование снабжения.

2) Организация:

- сбор информации о необходимости производству продукции;

- анализ всех источников удовлетворяющих потребности материальных ресурсов;
- непосредственное заключение с субъектами хозяйствования соглашений на поставку ресурсов и продукции;
- организация поставок продукции;
- организация работы складского хозяйствования;
- обеспечение цехов участков , рабочих мест важными ресурсами.

3) Контроль и координация работы:

- за выполнением договорных обязательств, по качеству выполнение или же сроков поставок.
- за расходом материальных ресурсов в предприятии
- за производственными припасами .
- за качеством поставляемых ресурсов.

«Малые предприятия потребляют небольшие объемы материальных ресурсов, в ограниченной номенклатуре, функции снабжения назначаются отдельным работникам в отделе управления. На крупных предприятиях эту функцию выполняют отделы логистики, которые строятся в соответствии с функциональным или материальным принципом». [12].

При функциональном принципе построения отделов материального обеспечения выполняются следующие функции:

- планирование;
- заготовка;
- хранение;
- контроль.

«При построении логистических отделов по материальному принципу, отдельные группы сотрудников выполняют все функции для конкретного материала или их группе». [1]

Формы поставок материально технических ресурсов:

- Транзитная - предусматривает поставку материальных ресурсов от поставщика к потребителю без посредников. При использовании данной формы поставок предприятия сокращает длительность поставок, и величину транспортно-заготовительных расходов [21];

- Складская – при данной форме материальные ресурсы заводятся на базы и склады посредников, затем те их отгружают потребителю.

Для того, чтобы составить план материально-технического снабжения, используется ряд способов для расчета расхода материальных ресурсов, выбор которых находится в зависимости от удельного расхода отдельных видов ресурсов и присутствия важных данных для ресурсов. [6].

Наиболее часто используют метод прямого счёта, который предусматривает использование удобных норм расхода сырья и материалов, и плановой потребности в них. Потребность в материальном ресурсе рассчитывается по формуле 1.1.

(1.1.)

Где, N_i – удельная норма расхода i -того материала

Π_i – плановая потребности i -того материала.

Потребность в смазочных материалах в плановый период, рассчитывается по формуле 1.2.

(1.2.)

Где, N – норма расхода смазочного материала на один станко/час работы оборудования.

$Ч$ – число работающего оборудования.

$К$ – Коэф. Сменности оборудования

$Д$ – длительность работы смены.

Необходимость в энергии для технологических целей определяется на базе общепризнанных мерок ее потребления на единицу продукции и запланированного объема ее производства.

Потребность в освещении: зависит от площади комнаты, нормы и количества часов освещения. Устанавливается необходимое количество ламп. [13].

Необходимость вентиляции: определяется на основе мощности вентиляторов и количества часов их работы в период планирования.

Потребность в запасных частях для оборудования, расчет производится по формуле 1.3.

$$c \quad (1.3.)$$

Где, N_z – Норма расхода запчастей на одну машину в плановый период при односменном режиме.

m – Количество запчастей одного наименования входящих в 1-ну машину.

C – сменность работы оборудования

N – среднегодовой списочный парк оборудования.

K_z – коэф., учитывающий возможность восстановления частей и повторного их использования.

Потребность в дополнительном оборудовании для увеличения мощности предприятия, необходимая формула расчета 1.4.

$$(1.4.)$$

Где, $N_{iвр}$ – норма времени на выполнение единицы i -того объема работ

N_i – объем работ в плановый периоде

Φ – эффективный фонд времени работы оборудования.

K – коэф. выполнения норм работы

«На заключительном этапе подготовки плана материально-технического обеспечения, составляются материальные балансы, в которых потребности материальных ресурсов сравниваются с источниками и размерами их удовлетво-

рения». [5]. Определяется количество материала, подлежащего ввозу извне. Баланс материального обеспечения составляется для каждого типа ресурса.

В данном пункте подробно ознакомились с формами поставок материальных ресурсов, направлениями и функциями, а так же узнали, как составляется план материально – технического снабжения.

1.3 Основные проблемы материально технического обеспечения

В настоящее время почти все производственные фирмы, чувствуя нехватку денежных и оборотных средств, сконцентрировали на собственных складах значительное количество припасов неиспользуемого оснащения, сырья, материалов и комплектующих. Обездвиженные в запасах материальные ценности считаются в условиях рыночной экономики непозволительной роскошью, нанося нешуточный вред предприятию и государству. [16]. Сведение к минимуму условий для их возникновения, выгодная реализация и своевременная утилизация неликвидов являются важной задачей финансовых и коммерческих структур предприятия в получении дополнительной выгоды.

«В широком понимании неликвидная продукция это - невостребованную в течение месяца широкую номенклатуру ресурсов, длительно не используемые запасы материалов, сырья, технологического оборудования, а также своевременно не реализованную готовую продукцию». [29] Причины возникновения избыточного запаса на предприятии весьма разнообразны.

К основным из них можно отнести:

- потеря качества при длительном хранении;
- неправильное определение объема закупок - просчеты поставщиков или коммерческих служб предприятия.

«Классической причиной приобретения излишков является завышенный план продаж, составленный в соответствии с пожеланиями руководителя предприятия и, конечно, не выполнимый; ошибки в складской логистике, в складском хранении и необоснованный страховой запас. Стоит забыть о таком запасе, и он вполне может стать неликвидной продукцией; несогласие поставщика с

заменой дефектных товаров, что характерно для случайных контрагентов или поставщиков-монополистов». [9]. Это приемлемо для реализации товаров-новинок, перепродажу коих, на исходном рубеже, непросто предугадать; а не обнаружив своего покупателя он намертво остается на складе; заключена бартерная сделка, в итоге которой фирма становится счастливым обладателем продукта с неблагоприятным качеством и ликвидностью.

Это далеко не исчерпывающий список причин для формирования неликвидных припасов. Кроме того, они еще имеют все шансы быть сформированы по причине падения спроса на товары, запрета реализации неликвидной продукции по сниженной стоимости, образования некратных или же немерных остатков, навязанных поставщиком. Более того, образование неликвидной продукции усугубляется еще и тем, что невозможно непосредственно назначить ответственных за их появление, возникновение, потому что все отделы фирмы содействуют их появлению.

«В производствах, использующих широкую номенклатуру ресурсов, отношение к неликвидной продукции всех ресурсов, невостребованных или мало востребованных течение месяца, может привести к формированию достаточно объемных списков, с которыми придется регулярно работать ответственным за принятие решений о судьбе неликвидной продукции». [20]

Кроме высокой трудоемкости обработки этих контрольных списков их объем имеет возможность приводить к эффекту «замысленности взгляда», потому, что в перечне одновременно будут присутствовать и реальная неликвидная продукция и ресурсы, объективно ими не являющиеся. Так при данном подходе к отбору кандидатов в список, туда неизбежно попадут уже упоминавшиеся страховые запасы, тем более запасы запчастей, а еще запасы ресурсов, специализированных для изготовления продукции с циклическим включением в производственную программу с периодичностью включения, превышающей месяц. Особенно, в случае если осмысленный подход к закупкам некоего ресурса устанавливает необходимость закупок в объеме большем, чем необходимость одного цикла

Беря во внимание эти мнения, нужно дополнить аспекты отнесения припасов к неликвидной продукции дополнительными фильтрами, которые, несомненно, помогут понизить количество безосновательных включений. При этом не ставится задача полного исключения случайных попаданий в перечень ресурсов, не являющихся неликвидной продукцией, речь идет лишь о возможности сокращения таких попаданий. [24].

Недостаточная эффективность работы подразделений материально-технического обеспечения в первую очередь связана с низкой степенью организованности всех участников цепи снабжения и отсутствием формализованных процедур выполнения ключевых операций. Можно выделить четыре наиболее часто встречающиеся проблемы.

Выбор поставщика является одной из главных проблем, которые появляются при приобретении материалов. Его важность объясняется не только тем фактом, что большое количество поставщиков тех же товаров работают на современном рынке, но в основном потому, что поставщик должен быть надежным партнером компании в реализации стратегии материально-технического обеспечения.

«Отсутствие практики детального планирования — одна из самых распространенных проблем служб снабжения». [19]. При правильно организованной работе подразделения заявки на приобретение материально-технических ресурсов в определенный плановый период формируются заблаговременно: организовывается централизованный сбор информации о потребностях всех структурных образований и материально-ответственных лиц компании. Заявки содержат информацию о количестве, стоимости и всех характеристиках необходимых материалов.

При недоступности досконального плана, закупки нередко производятся в оперативном авральном режиме. В итоге период времени, отведенный на поставку ресурсов, оказывается неприемлемо малым, собственно, это не позволяет оценить рынок и провести конкурс между поставщиками должным образом. Как результат, возможность покупки предприятием материалов неудовлетвори-

тельных свойств по завышенным тарифам значимо возрастает. «Закупать при отсутствии детального плана материалов заранее и в количестве, перекрывающем все возможные потребности, тоже не выход: закупленные материалы могут оказаться так никем и не востребованными, в процессе хранения потерять свои потребительские свойства и пойти под списание — еще один необоснованный перерасход денежных средств». [20].

При отсутствии плана вообще сложно рассчитать объем финансов, необходимых для закупки материалов в каждый период времени. При выделении излишне больших сумм запланированные на закупку сырья денежные средства будут изъяты из общего оборота и лягут «мёртвым грузом». [11]. Эта обстановка приведет к тому, что фирма станет нести вероятные издержки. С другой стороны, при очень небольших суммах, зарезервированных на нужды службы снабжения, компании придется покрывать образующийся недостаток бюджета за счет кредитов и тем самым понести уже реальные денежные издержки на выплату процентов.

Отсутствие единого классификатора материальных ресурсов на всех этапах материально-технического обеспечения также приводит к проблемам. Следствием становится рассогласованность при передаче информации из одного подразделения в другое, промахи в процессах, получение неправильной аналитической отчетности. [30]

Децентрализованные закупки, когда едва ли не каждое подразделение самостоятельно обеспечивает себя материалами: ищет поставщиков, осуществляет закуп, производит хранение и ведет учет товаров, — источник немалых финансовых потерь для большинства крупных предприятий. Первый шаг на пути к хорошему материально-техническому обеспечению — это, конечно же, ознакомление с основными проблемами, чтобы в дальнейшем было возможно выявить пути их решения. С решением одной из проблем, ознакомимся в следующем пункте.

1. 4 Выбор поставщиков материально-технических ресурсов

Выбор поставщика осуществляется двумя способами:

- Первый способ - анализ возможных вариантов и предложений осуществляет торговый агент предприятия, отвечающий за закупки. Он выбирает поставщика исходя, прежде всего из наиболее низких закупочных цен, делает заказ, следит за его выполнением и старается разрешить возникающие вопросы.

- Второй способ заключается в коллегиальном обсуждении возможностей и потребностей в поставках. Анализ проводится как на уровне отдела закупок предприятия, так и на уровне взаимодействия этого отдела с производственным, отделом контроля качества либо отделом сбыта.

Выявление и изучение источников закупок и поставок не является одноразовым мероприятием, а должно проводиться систематически на основе различных источников информации. [28].

Обычными источниками информации являются:

- каталоги;
- торговые журналы;
- различные виды рекламы;
- прайс-листы;
- торговые каталоги поставщиков и товаров;
- торговые представители.

Каталоги наиболее известных источников снабжения содержат, например, информацию о источниках продукции, предложениях, списке товаров, которые доступны у дистрибьюторов, цены, скидки и т. д. Торговые журналы, являющиеся ценным источником информации о потенциальных поставщиках, несут покупателю общую информацию о новых продуктах и сырьевых материалах, а также о некоторой рекламе. [14].

Торговые каталоги или же регистры считаются источниками, в которых перечислены основные изготовители, их адреса, количество отделений, продуктов, в некоторых случаях, экономическое состояние или место в продажах. Они

еще содержат перечни названий продуктов на рынке, с указанием их изготовителей, списков сырья и компонентов, с указанием имени и адреса поставщика. [17]. Информация в реестрах организована таким образом, чтобы вы имели возможность искать по типу товара, по его изготовителю или же по наименованию товара.

Торговые представительства могут быть одними из самых ценных средств массовой информации, доступных по источникам поставок, видам продукции и общей ситуации на рынке закупок. Особое внимание уделяется интернету в качестве средства информации об источниках поставок. В последние годы интернет в России активно используется для поиска деловых партнеров, в том числе для снабжения.

Большое количество и многообразие вероятных поставщиков, и необходимость в материальных ресурсах приводят к тому, что особое внимание уделяется проблеме выбора тех поставщиков, которые могут с большим эффектом гарантировать успешную производственную и маркетинговую деятельность фирмы. [25].

Возможны два направления выбора поставщика:

- Выбор поставщика из числа компаний, которые уже были вашими поставщиками и с которыми уже установлены деловые отношения. Это облегчает выбор, так как отдел закупок компании располагает точными данными о деятельности этих компаний.
- Выбор нового поставщика в результате поиска и анализа требуемого рынка: рынка, с которым компания уже работает, или совершенно нового рынка. От потенциального поставщика, конкурирующего с существующими, ожидается более высокая эффективность.

«Критерии оценки и выбор поставщиков материальных ресурсов зависят от требований потребителей логистической системы и могут быть различными, обычно их три или четыре, в некоторых случаях их может быть больше 60». [2]. В то же время, независимо от специфики отрасли, размера предприятия, харак-

теристик производства, наиболее важных критериев оценки и отбора, в соответствии с требованиями логистики закупок являются следующие:

- Надежность снабжения.
- Качество поставляемой продукции.
- Приемлемая цена.
- Удаленность генератора материальных потоков от потребляющей логистической системы.
- Сроки выполнения текущих и экстренных заказов.
- Способность обеспечить поставку запасных частей в течение всего срока службы поставленного оборудования.
- Психологический климат в трудовом коллективе поставщика.
- Организация управления качеством продукции у поставщика.
- Кредитоспособность и финансовое положение поставщика.
- Репутация и роль в своей отрасли.
- Имидж.
- Оформление товара.
- Наличие резервных мощностей у источника поставки.

Заслуживает внимания шкала критериев выбора поставщика:

- Качество продукции;
- Своевременность доставки;
- Цена;
- Обслуживание;
- Повторные предложения по разработке продукции или услуги, по снижению цены; техническая, инженерная и производственная мощность;
- Оценка дистрибьюторских возможностей;
- Детальная оценка финансов и управления.

Указанная шкала критериев используется большинством иностранных фирм-производителей продукции при выборе поставщиков материальных ресурсов.

Некоторые эксперты поставили цену на товары в центре дела. С точки зрения большинства иностранных специалистов в снабжении и логистике это нецелесообразно. «Цена - это то, что всегда можно обсудить, и это не должно быть главным критерием при выборе поставщиков». [15]. Хотя, конечно, многих отпугивают высокие цены некоторых поставщиков, но часто именно они могут предоставить продукцию самого высокого качества и на выгодных условиях, включая обслуживание, доставку, гарантии, условия для дальнейшего сотрудничества. Если цена поставщика значительно ниже среднего, это часто может быть предупреждением не выбирать этого поставщика. [22]. К сожалению, опыт показывает, что это не всегда верно для отечественных компаний. Из-за нехватки оборотного капитала многие компании вынуждены при выборе поставщика, необходимо ориентироваться в первую очередь на цену продукции поставщика. «Цена - главный критерий, остальные – вторичные». [27].

Обобщение рассмотренных подходов позволяет выделить основные критерии, по которым рекомендуется создать систему отбора поставщиков:

- Качество продукции. Относится к способности поставщика обеспечить товары и услуги в соответствии со спецификациями, а также с требованиями потребителя независимо от того, соответствует ли она спецификации.

- Надежность поставщика.

- Цена. В цене должны учитываться все затраты на закупку конкретного материального ресурса, т. е. транспортировку, административные расходы, риск изменения курсов валют, таможенные пошлины и т. д.

- Качество обслуживания. Оценка по данному критерию требует сбора информации у достаточно широкого круга лиц из различных подразделений компании и сторонних источников.

- Условия платежа и возможность внеплановых поставок. Поставщики, предлагающие выгодные условия платежа и гарантирующие возможность получения внеплановых поставок, позволяют избежать многих проблем снабжения.

Как демонстрирует практика, некоторое количество поставщиков имеют все шансы отвечать поставленной системе критериев. В данном случае их нужно ранжировать, исходя из влияния прямых контактов с представителями поставщиков. [26].

Финальный выбор поставщика производится лицом, принимающим решения в отделе материально-технического снабжения, и, как правило, не может быть всецело формализован.

Рассмотрим основные этапы выбора поставщика:

- Определение и оценка требований покупателей к количеству, качеству, срокам поставки и сервису, прилагаемому к товару.
- Определение типа закупок: установившиеся (постоянные) закупки, модифицированные закупки, новые закупки.
- Анализ поведения рынка. Поставщик может функционировать в различной рыночной среде и типе рынка: монополистическом, олигополистическом, высококонкурентном. Знание и анализ рынка поставщиков помогают логистическому персоналу фирмы определить количество возможных поставщиков, позицию на рынке, профессионализм и другие факторы, позволяющие правильно организовать закупки.
- Идентификация всех возможных поставщиков и их предварительная оценка.
- После отбора наиболее подходящих поставщиков продукции происходит окончательный выбор поставщика.
- Реализация процесса поставок конкретной номенклатуры товаров от поставщика посреднической фирме: оформление договорных отношений, передача прав собственности на продукцию, транспортировка, грузопереработка, хранение, складирование и т.п.
- Контроль и оценка выполнения закупок. После завершения процесса доставки должен быть организован входной контроль качества продукции. Эффективность управления закупками оценивается в результате непрерывного

контроля и аудита выполнения условий договоров по срокам, ценам, параметрам поставок, качеству продукции и сервиса.

Информация о деятельности поставщиков ресурсов, полученная из различных источников, собирается и систематизируется в корпоративном досье.

Обычно досье включает в себя два основных раздела:

- общая характеристика поставщика ресурсов;
- специальные аспекты, имеющие непосредственное отношение к заключению договора на поставку ресурсов.

В конце данного пункта можно сделать вывод, что выбор поставщика является самой важной проблемой в работе материально технического обеспечения и к этому вопросу нужно подходить очень ответственно.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ВРК-2»

2. 1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Акционерное общество «Вагонная ремонтная компания-2» считается крупнейшим вагоноремонтным предприятием, и в настоящее время оно по праву занимает одно из фаворитных позиций среди российских компаний аналогичного профиля.

Будучи дочерним предприятием ОАО «РЖД», ОАО «ВРК-2» соответствует единым высоким стандартам безопасности движения поездов, действующим на всем холдинге «Российские железные дороги».

Объектом исследования явилось Акционерное Общество «Вагонная ремонтная компания - 2».

Сокращенное телеграфное наименование: «ВРК-2».

Местонахождение: Российская Федерация, 665735, Республика Хакасия, рп.Аскиз, ул. Промышленная, 1.

Год постройки депо: 1960 г.

ИНН: 7708737517

ОГРН: 1117746294126

Производственная мощность депо: 1 560 ваг. в год.

Количество стационарных ремонтных позиций: 6.

Финансово-экономические показатели за 2015 год.

Чистая прибыль: 146 103 тыс. руб.

Финансово-экономические показатели за 2016 год.

Чистая прибыль: 27 536 тыс. руб.

Основное направление деятельности АО «ВРК-2» является предоставлением услуг по ремонту с целью выполнения основной миссии компании - предоставление железнодорожных грузовых перевозок с полностью исправным подвижным составом.

Основными задачами Вагонного депо являются:

- своевременное удовлетворение потребностей в перевозке грузов и пассажиров, при полной их безопасности и высоком уровне обслуживания, соблюдение технически обоснованных установленных норм выдачи локомотивов и локомотивных бригад;

- производство технического обслуживания и ремонта вагонов, моторвагонного подвижного состава, моторрельсового транспорта, путевых машин;

- обеспечение безопасности движения поездов, разработка и осуществление мероприятий по предупреждению крушений, аварий и случаев брака в работе;

- осуществление мероприятий по охране природы и охране труда.

Основные виды услуг:

- Капитальный ремонт грузовых вагонов;
- Депова ремонт грузовых вагонов;
- Сервисное обслуживание подвижного состава;
- Сопровождение инновационных вагонов;
- Сервисные центры по ремонту узлов и деталей;
- ТР-2;
- Изготовление и ремонт колесных пар;
- Капитальный ремонт колесных пар;
- Средний и текущий ремонт колесных пар;
- Текущий ремонт колесных пар с кассетными подшипниками.

Дополнительные виды услуг:

- Окраска кузовов вагонов и котлов цистерн;
- Разделка грузовых вагонов в металлолом;
- Определение ремонтпригодности запасных частей и деталей;
- Сортировка и хранение деталей вагонов;
- Подготовка вагонов к погрузке (промывка и очистка сухогрузов).

Организационная структура АО «ВРК-2».

Руководство:

- начальник вагонного ремонтного депо;
- заместитель начальника вагонного ремонтного депо;
- главный инженер;
- начальник производственного отдела;
- начальник технического отдела;
- главный бухгалтер.

Цех:

- цех по ремонту тележек и ресурсосберегающих технологий;
- ремонтно-заготовительный цех;
- производственный участок по ремонту и обслуживанию оборудования;
- сборочный цех;
- колесно-роликовый цех;
- цех по неразрушающему контролю;
- экономический сектор;
- отдел по управлению персоналом;
- отдел технического контроля;
- производственный отдел;
- учетно-контрольная группа.

2. 2 Анализ капитала

Активы – это капитал, вовлеченный предприятием в хозяйственно-финансовую деятельность, и рассматриваемый с позиций его состава и размещения.

Строение баланса раскрывает высокую степень аналитичности. Это позволяет установить взаимосвязь между отдельными его статьями по активу и пассиву, а, значит, и источники покрытия отдельных видов имущества. [8]. Показатели структуры и динамики активов за 2015 год представлены в таблице 2. 1.

Таблица 2. 1 – Общий анализ структуры баланса за 2015 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Пассив	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Внеоборотные Активы	7 837 406	68	Собственный Капитал	9 440 333	82
Оборотные Активы	3 693 991	32	Заемный Капитал	2 091 064	18
Итого	11 531 397	100	Итого	11 531 397	100

По данным таблицы 2. 1. видно, что в 2015 году внеоборотные средства составляют 68 % к общей величине активов.

Имущество предприятия в основном состоит из собственных средств и составляют 82 %, а заемные средства соответственно 18 % , из чего можно сделать вывод, что предприятие финансово устойчиво и независимо от кредиторов.

Далее рассмотрим структуру баланса за 2016 год, данные представлены в таблице 2. 2.

Таблица 2. 2 – Общий анализ структуры баланса за 2016 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Пассив	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Внеоборотные Активы	7 527 997	68	Собственный капитал	9 336 376	84
Оборотные Активы	3 603 519	32	Заемный капитал	1 795 140	16
Итого	11 131 516	100	Итого	11 131 516	100

В 2016 году тенденция сохранилась. Внеоборотные средства по-прежнему составляют наибольшую часть от всей суммы активов 68 %, согласно данным из таблицы 2. 2.

Доля собственного капитала по сравнению с прошлым годом немного увеличилась и составила 84 %, так же заметно снижение заемных средств которые теперь составляют 16 %.

Оценку масштабов деятельности фирмы оценивают по двум критериям: валюте баланса и трудовому критерию.

Б = 11 131 516 тыс. руб. > 2000 МРОТ; > 15 000 000 руб.

По финансовому показателю данное предприятие оценивается как крупное.

400 чел. > 100 чел.

По трудовому критерию предприятие так же относится к категории крупных, в 2016 году численность работников составила (400 чел.)

$K_{да} = 0,88$

В 2016 на предприятии наблюдается средняя деловая активность, что видно по коэффициенту деловой активности.

Анализ активов

В данном разделе выявляется особенность структуры денежных средств по составу и размещению, отслеживается динамика изменения статей актива, оценивается эффективность применения имущества. Анализ экономической деятельности ведется на основании финансовой отчетности организации.

Сведения о размещении денежных средств, имеющегося в распоряжении фирмы, находятся в активе баланса. Аналитические данные для исследования представлены в таблице 2. 3.

Таблица 2. 3 – Структура имущества

Актив	2014		2016	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	7 837 406	68	7 527 997	68
Оборотные активы	3 693 991	32	3 603 519	32
Итого	11 531 397	100	11 131 516	100

Согласно таблице 2. 3. в 2016 году сумма активов снизилась на 399 881 тыс.руб., связано это с уменьшением доли внеоборотных и оборотных активов.

Для определения уровня подвижности активов по данным таблицы 2. 3. служит показатель органического строения капитала:

Рассчитанный показатель свидетельствует о высокой степени мобильности за анализируемые года.

Рассчитанный показатель показывает, что производственный потенциал в 2016 году уменьшился на 1 % и составил 81 %, это говорит о том, что предприятие уменьшило вложение капитала в средства производства.

Для дальнейшего изучения активов необходимо более подробно изучить его составляющие, в связи с этим, рассмотрим структуру и динамику внеоборотных активов предприятия представленных в таблице 2. 4.

Таблица 2. 4 – Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2015		2016		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Нематериальные активы	109	0,01	150	0,002	41	37,61
Основные средства	7 827 796	99,87	7 502 088	99,65	-325 708	-4,16
Прочие внеоборотные активы	9 501	0,12	25 766	0,34	16 265	171,19
Итого внеоборотных активов	7 837 406	100	7 527 997	100	-309 409	-3,94

Из таблицы 2. 4. можно увидеть, что основная часть внеоборотных активов состоит из основных средств, сумма которых в 2015 году составляла 7 827 796 тыс. руб. В 2016 году сумма основных средств снизилась на 325 708 тыс. руб. (4,16 %). Внеоборотные активы так же представлены нематериальными и прочими активами, в 2016 году произошло их увеличение, соответственно на 41 и 16 265 тыс. руб. Общая сумма внеоборотных активов уменьшилась на 309 409 тыс. руб.

Анализ структуры и динамики оборотных активов дает возможность оценить эффективность их использования. Структура представлена в таблице 2. 5.

Таблица 2. 5 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2015		2016		Отклонение	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Запасы	1 663 884	45,04	1 472 259	40,85	-191 625	-11,51
В том числе:						
Сырье и материалы	1 620 884	43,83	1 453 357	40,32	-167 527	-10,33
Затраты в незавершенном производстве	41 557	1,12	17 743	0,49	-23 814	-57,3
Расходы будущих периодов	1 443	0,09	1 159	0,04	-24 098	-56,04
Налог на добавленную стоимость	3 461	0,09	9 020	0,25	5 559	160,61
Дебиторская задолженность	1 734 751	46,96	1 658 816	46,03	-75 935	-4,37
Денежные средства и денежные эквиваленты	145 100	3,92	291 866	8,09	146 766	101,14
Прочие оборотные активы	146 795	3,97	144 558	4,01	-2 237	-1,52
Итого оборотных активов	3 693 991	100	3 603 519	100	-90 472	-2,44

По данным таблицы 2.5 за анализируемые года можно сделать вывод, что оборотный капитал снизился на 94 903 тыс. руб. (2,56 %), это обусловлено уменьшением суммы запасов на 191 625 тыс. руб. (11,52 %). В 2016 году произошло увеличение НДС на 5 559 тыс. руб.

Основную часть структуры оборотных активов в 2015 и 2016 году занимает дебиторская задолженность. В 2016 году сумма дебиторской задолженности составляла 1 658 816 тыс. руб., что на 4,53 % меньше чем 2015 год.

Важными показателями эффективности использования оборотных средств являются коэффициент оборачиваемости и длительность одного оборота в днях. Анализ представлен в таблице 2.6.

Таблица 2. 6 – Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2015	2016
Выручка от реализации продукции	10 967 771	9 821 394
Текущие активы	3 693 991	3 603 519
Оборачиваемость оборотных средств	2,96	2,72
Продолжительность оборота	123	134

По данным из таблицы 2. 6. Можно сделать вывод, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. оборачиваемость оборотных средств замедлилось на 0,24 оборота, что привело к увеличению прохождения оборотных активов на 11 дней. Так продолжительность одного оборота в 2016 году составила 134 дня. Данный факт был обусловлен уменьшением выручки и суммы оборотных активов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары от своих покупателей. Анализ проведен в таблице 2. 7.

Таблица 2. 7 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 734 751	1 658 816	-75 935
Выручка от реализации	10 967 771	9 821 394	-1 146 377
Доля ДЗ в выручке от реализации	15,81	16,88	1,07
Оборачиваемость ДЗ	6,32	5,92	-0,4
Период погашения ДЗ	57	61	4

Из данных таблицы 2. 7. можно заметить снижение оборачиваемости дебиторской задолженности с 2015 на 2016 год на 0,4 оборота. С 2015 на 2016 год срок погашения увеличился на 4 дня и составил 61 день. Причиной этого стало уменьшение доли дебиторской задолженности в выручке от реализации.

Сумма дебиторской задолженности с 2015 по 2016 снизилась на 75 935 тыс. руб. Сумма выручки так же уменьшилась на 1 146 377 тыс. руб. и составила 9 821 394 млн. руб.

Анализ пассивов

Анализ пассивов позволяет определить, какие изменения случились в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств. Общий анализ представлен в таблице 2. 8.

Таблица 2. 8 – Структура обязательств предприятия

№	Показатели	2015 год		2016 год		Отклонение
		Сумма	%	Сумма	%	
1	Всего источников в том числе:	11 531 397	100	11 131 516	100	-399 881
1.1	Собственных	9 440 333	82	9 336 376	84	-103 957
1.2	Заемных	2 091 064	12	1 795 140	16	-295 924
1.2.1	Из них: долгосрочные	77 477	1	81 832	1	4 355
1.2.2	Краткосрочные	2 013 587	17	1 713 308	15	-300 279

Из данных таблицы 2. 8. можно отметить уменьшение суммы источников на 399 881 тыс.руб., это спровоцировано снижением собственных и заемных средств.

В структуре источников преобладает доля собственного капитала в 2015 9 440 33 млн..руб. (82%), 9 336 376 млн.руб. (82%) в 2016 году.

Сумма заемного капитала с 2015 по 2016 год уменьшилась на 295 924 тыс.руб. и в 2016 году составила 1 795 140 млн.руб. Заемный капитал в основном представлен краткосрочными вложениями.

2. 3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его циркуляции и способность субъекта хозяйствования финансировать собственную деятельность на фиксированный момент времени. Анализ финансовой устойчивости показан в таблице 2. 9.

Таблица 2. 9 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение
Собственный капитал	9 440 333	9 336 376	-103 957
Внеоборотные активы	7 837 406	7 527 997	-309 409
Собственные оборотные средства (СОС)	1 602 927	1 808 379	205 452
Долгосрочные пассивы	77 477	81 832	4 355
Собственные и долгосрочные источники	1 680 404	1 890 211	209 807
Краткосрочные кредиты и займы	175 000	200 000	25 000
Общая величина основных источников	1 855 404	2 090 211	234 807
Общая величина запасов и затрат	1 667 345	1 481 279	-186 066
Излишек или недостаток СОС	-64 418	327 100	391 518
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников	13 059	408 932	395 873
Излишек или недостаток общей величины основных источников	188 059	608 932	420 873

Из таблицы 2. 9. видно, что в 2016 году предприятие находится в стабильном финансовом состоянии, так как на предприятии по сравнению с прошедшими годами, произошло увеличение сумм общей величины основных, собственных и долгосрочных источников, а так же уменьшением краткосрочных кредитов и займов.

Данная таблица является относительной, для более достоверной информации необходимо провести коэффициентный анализ финансовой устойчивости. Анализ представлен в таблице 2. 10.

Таблица 2. 10 – Коэффициентный анализ финансовой устойчивости

Коэффициенты	2015 год.	2016 год.	Отклонение	Нормативные значения
Коэффициент автономии	0,80	0,84	0,02	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат	0,96	1,22	0,26	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных активов	0,43	0,50	0,07	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	0,17	0,19	0,02	$\geq 0,1$

Из данных таблицы 2. 10. коэффициент автономии 2016 года составил 0,84, что соответствует норме и говорит о достаточной сумме собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат составляет 1,12, из этого следует, что наибольшая часть запасов и затрат финансируется за счет собственных источников.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов равен 0,50, что говорит о достаточной обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности не находится в пределах нормы и составляет 0,19, из этого можно сделать вывод что предприятие способно поддерживать уровень собственного капитала и пополнять их в случае необходимости из собственных источников.

Из всех анализируемых данных можно сделать вывод, что предприятие на данный момент финансово устойчиво и ее деятельность не сильно зависит от внешних кредиторов.

Ликвидность и платежеспособность

Ликвидность баланса определяет способность компании с помощью ее активов покрывать обязательства перед кредиторами. Группировка статей баланса по степени ликвидности проведена в таблице 2. 11.

Таблица 2. 11 – Группировка статей баланса

Актив	2015 г. тыс. руб.	2016 г. тыс. руб.	Пассив	2015 г. тыс. руб.	2016 г. тыс. руб.
Наиболее ликвидные активы	145 100	291 866	Наиболее срочные обязательства	1 641 532	1 320 858
Быстро реализуемые активы	1 881 546	1 830 374	Краткосрочные обязательства	175 320	200 182
Медленно реализуемые активы	1 667 345	1 481 279	Долгосрочные обязательства	77 477	81 832
Трудно реализуемые активы	7 837 406	7 527 997	Постоянные пассивы	9 637 068	9 528 644

По данным таблицы 2. 11. можно оценить ликвидность предприятия, которая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции.

$Анл > Пнс$; $Абр > Пкс$; $Амр > Пдс$; $Атр < Ппост$

2016 г. $Анл (291\ 866) < Пнс (1\ 320\ 858)$ – условие не выполняется

В 2016 году условие абсолютной ликвидности не выполняется, это означает, что у предприятия не достаточно денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств с помощью абсолютно ликвидных активов.

2016г. $Абр (1\ 830\ 374) > Пкс (200\ 182)$ – условие выполняется

Из следующего условия мы делаем вывод, что предприятие может рассчитаться по краткосрочным обязательствам перед кредиторами быстро реализуемыми активами.

2016г. $Амр (1\ 481\ 279) > Пдс (81\ 832)$ – условие выполняется

Это условие так же выполняется и из этого следует, что предприятие может погасить долгосрочные займы с помощью медленно реализуемых активов.

2016г. $Атр (7\ 527\ 997) < Ппост (9\ 528\ 644)$ – условие выполняется

Можно сделать вывод, что предприятие высокой степенью платежеспособности и может погасить различные виды обязательств соответствующими активами.

Баланс предприятия на 2016 год не соответствует рекомендуемым пропорциям ликвидности и его можно признать недостаточно ликвидным.

Для анализа платежеспособности предприятия рассчитываю коэффициенты ликвидности. Данные коэффициенты рассчитаем в таблице 2. 12.

Таблица 2. 12 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 год	2016 год	Нормативное значение
Абсолютной ликвидности	0,08	0,19	$\geq 0,1$
Критическая ликвидности	1,11	1,39	$\geq 0,8$
Текущей ликвидности	2,03	2,37	$\geq 1,5$

Оценивая данные таблицы 2. 12. можно сказать, что коэффициент абсолютной ликвидности на 2016 год равен 0,19 это указывает на то, что у предприятия достаточно средств, и оно может рассчитаться по своим наиболее

срочным обязательствам.

Коэффициент критической ликвидности за 2016 год равен 1,39 и указывает на то, что предприятие может немедленно погасить часть краткосрочных обязательств за счет привлечения средств из различных счетов.

В 2016 году коэффициент текущей ликвидности составил 2,37, то это является основанием, чтобы признать предприятие платежеспособным.

Из анализируемых данных делаем вывод, что на 2016 год предприятие является финансово устойчивым и платежеспособным, что подтверждается данными из таблицы 2. 12.

2. 4 Анализ финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Финансовые результаты предприятия представлены в таблице 2. 13.

Таблица 2. 13 – Финансовые результаты

Показатели	2015г.	2016г.	Отклонение	
	Сумма	Сумма	Сумма	%
Выручка от продаж	10 967 771	9 821 391	-1 146 377	-10,04
Полная себестоимость	10 570 430	9 326 136	-1 244 294	-11,7
Прибыль (убыток) от продаж	397 008	495 143	98 055	24,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	254 598	170 405	-84 193	-33,1
Налоги	(80 860)	(142 299)	-61 439	-75,9
Прибыль чистая	146 103	27 536	-118 567	-81,15

По данным таблицы 2. 13 можно наблюдать, что в 2015 году на предприятии была чистая прибыль в размере 146 103 тыс.руб., а 2016 году прибыль заметно уменьшилась на 118 567 тыс.руб.и составила 27 536 тыс.руб.

С 2015 по 2016 год выручка от продаж снизилась на 1 146 377 тыс.руб. и была равна 9 821 391 млн.руб.

Для дальнейшего анализа эффективности деятельности предприятия рассчитаем показатели рентабельности. Показатели рентабельности в процентах рассчитаны в таблице 2. 14.

Таблица 2. 14 – Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение
Рентабельность продаж	3,64	5,04	1,4
Рентабельность основной деятельности	3,75	5,3	1,55
Рентабельность активов	1,18	0,24	-0,94
Рентабельность собственного капитала	4,19	5,27	1,08

По данным таблицы 2. 14. видно, что рентабельность продаж увеличивается, в 2014 году она составляла 3,64 %, а в 2015 году 5,04 %.

Рентабельность основной деятельности по сравнению с 2015 годом к 2016 возросла на 2,75 % .

В показателе рентабельности активов заметно снижение, в 2015 году он составлял 1,18 %, а в 2016 году был равен 0,24 %, это объясняется тем, что чистая прибыль в этом году снизилась. Рентабельность собственного капитала так же с каждым годом увеличивался в 2015 году она составляла 4,19 %, в 2016 году 5,27 %, что вложение собственных средств предприятия в производство приносит пользу и это экономически эффективно.

Если не рассчитать дополнительно показатели деловой активности, то анализ будет проведен не до конца. Рассчитанные показатели приведены в таблице 2. 15.

Таблица 2. 15 - Показатели деловой активности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение, %
Коэффициент деловой активности	0.95	0.88	-0.07
Фондоотдача основных средств	1,4	1.31	-0,09
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,55	2,69	0,14
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,16	1,05	-0,16
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	5,24	5,47	0,23

Исходя из данных таблицы 2. 15. в 2015 году коэффициент деловой активности составлял 0,95 оборота, в 2016 году он замедлился на 0,07 оборота, данный факт указывает на снижение деловой активности предприятия. В фондоотдаче так же происходили изменения, в 2016 году произошло замедление на 0,09 оборота. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился на 0,14 оборота. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2016 году замедлился на 0,16 оборота. В коэффициенте оборачиваемости заемного капитала произошло увеличение на 0,23 оборота в 2016 году.

2. 5 Управленческий анализ

Управленческий анализ — комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем.

При анализе основных фондов прежде всего надо сказать о том, что они являются наиболее динамичным элементом производства и при правильном их использовании не только обеспечит создание товаров, но и способствует улучшению условий труда работников. [7]. Рассчитанные показатели эффективности управления и использования основных фондов представлены в таблице 2. 16.

Таблица 2. 16 – Анализ эффективности управления и использования основных фондов

Показатели	Нормативное Значение	2015 г	2016 г	Отклонение
Фондоотдача	>1,0-2,0	1,36	1,28	-0,08
Фондоемкость	<0,5-1,0	0,73	0,78	0,05
Фондорентабельность	>0,5-0,7	0,05	0,06	0,01

Из данных таблицы 2. 16. видно, что по сравнению с 2015 годом фондоотдача уменьшилась на 0,2 % и по итогу составила 1,28 %. В данном случае,

можно сказать, что сокращение фондоотдачи ведет к росту суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль.

Показатель фондоемкости, обратный показатель фондоотдачи основных средств, значит, чем он меньше, тем он лучше, в 2016 году он уменьшился на 0,05 %, это говорит о том, что предприятие нерационально использует свое оборудование. Показатель фондорентабельности в 2016 году составил 0,06 %, это говорит о том, что эффективность использования основных средств в отчетном году несколько выше.

2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия

На основании проведенного анализа были получены следующие данные: сумма имущества предприятия в 2016 году составляет 11 131 516 тыс. руб., причем большая его часть представлена внеоборотными активами. В структуре внеоборотных активов наибольший удельный вес занимают основные средства равные 7 502 088 тыс. руб. (99.65%).

В структуре оборотных активов высока доля дебиторской задолженности суммой 1 658 816 тыс. руб. (46.03%).

Пассив характеризуется превышением собственного капитала (84%) над заемным (16%), что свидетельствует о не сильной зависимости предприятия от внешних кредиторов.

Заемный капитал предприятия в 2016 году представлен краткосрочными и долгосрочными кредитами и займами, из них наибольшую часть занимают краткосрочные кредиты (15%).

По данным анализа финансовой устойчивости, можно сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия.

Анализ ликвидности баланса позволяет сделать вывод о том, что баланс предприятия ликвиден, что подтверждается показателями финансовой устойчивости и платежеспособности.

Финансовым результатом деятельности предприятия в 2016 году стала прибыль в сумме 27 536 тыс. руб.

На данном этапе анализа можно говорить о прибыльной финансовой политике предприятия.

2.7 Вопросы экологии

При проведении работ по ремонту пассажирских вагонов источниками, дающими наибольший вклад в загрязнение сточных вод, являются моечные машины колесно-роликового цеха, а также участок промывки и ремонта щелочных аккумуляторов аккумуляторного цеха. При обмывке узлов и деталей вагонов в воду попадает большое количество взвешенных веществ и нефтепродуктов. При дезинфекции систем водоснабжения пассажирских вагонов имеет место загрязнение сточных вод хлором. При промывке щелочных аккумуляторов повышается значение водородного показателя рН в сточных водах.

Предприятие разработало, и внедрило схему очистки нефтезагрязненных сточных вод с помощью собственных нефтеотходов. Обычно когда узлы и детали в ходе вагоноремонтного цикла тщательно промываются, то в сточные воды поступает отработанная смазка, образуя высокую концентрацию нефтепродуктов в воде.

Наша технология позволяет для уменьшения загрязнения использовать уже имеющееся оборудование с небольшой модернизацией. Такой метод очистки предполагает два этапа:

- традиционный этап грубой очистки, на котором фильтры на флотационной установке задерживают нефтешлам и шлам. При этом сухость последнего по предлагаемой технологии была существенно повышена, что привело к снижению его объема;
- дополнительная очистка флотационных «выбросов», когда вода проходит перфорированный слой собственных загрязнений, содержащих сверхмелкие отверстия. Габариты «отверстий» таковы, что они пропускают только молекулы воды и не пропускают молекулы ненужных примесей, т. е. в качестве очистки используются собственные нефтезагрязнения с высоким содержанием

нефтепродуктов.

В итоге, очищенная вода не содержит загрязнений, может быть использована в повторном обороте или быть направлена в сбросовые воды.

Преимущества от внедрения:

- переход на замкнутый цикл оптимизирует плату за водопотребление и водоотведение – потребляется меньший объем воды и сокращаются расходы;
- минимизация штрафных санкций за превышение нормативных показателей загрязнений – мы экономим;
- нефтешлам с высокой сухостью охотно принимается на пунктах сбора отходов – нет проблем с утилизацией;
- чистая вода в сброс рек и озер – это забота об здоровье окружающей среды.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

3. 1 Анализ запасов

Для выявления проблем на предприятии в сфере запасов, проводится анализ их динамики и оборачиваемости материалов. На основе бухгалтерского баланса была составлена таблица объема материальных запасов. Данные представлены в таблице 3. 1.

Таблица 3. 1 – Динамика уровня запасов

Показатель	2014	2015	2016
Сырье и материалы	2 373 487	1 620 884	1 453 357
Затраты в незавершенном производстве	223 425	41 557	17 743
Расходы будущих периодов	1 775	1 443	1 159
Запасы итого	2 598 687	1 663 900	1 472 259

По данным таблицы 3. 1. видно, что запасы с 2014 года заметно снижались, в 2015 году на 35.97 % и на 10.33 % в 2016 году. Затраты в незавершенное производство и расходы будущих периодов так же снижаются, в 2016 затраты в НЗП составляли 17 743 тыс. руб., а расходы будущих периодов 1 159 тыс. руб.

При дальнейшем анализе рассчитывается коэффициент оборачиваемости запасов и материалов. Сведения представлены в таблице 3.2.

Таблица 3. 2 – Оборачиваемость запасов

Показатель	2015 год	2016 год
Средние запасы	2 131 285,5	1 537 120,5
Оборачиваемость в днях	73	60
Коэффициент оборачиваемости	4,95	6,06

Для показателей оборачиваемости общепринятых нормативов не существует, их следует анализировать в рамках одной отрасли и еще лучше – в динамике для конкретного предприятия. Из данных таблицы 3. 2. в 2015 году коэф-

коэффициент оборачиваемости составлял 4.95 оборота, но в следующем году произошло увеличение 1.11 оборота, оборот в днях снизился на 13 дней. Высокая оборачиваемость не всегда выступает позитивным показателем, поскольку говорит об истощении складских запасов, что может привести к перебоям в производственном процессе.

Дальше нужно определить на какой вид ремонта уходит большая часть сырья и материалов. Во - первых рассмотрим динамику ремонта подвижного состава в год, которая представлена на рисунке 3. 1.

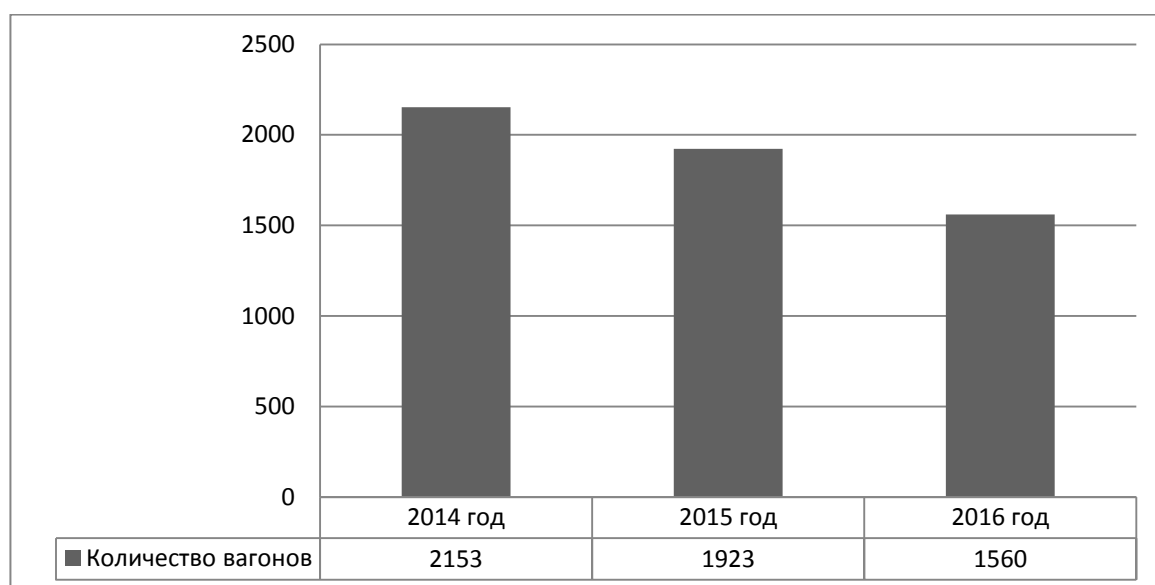


Рисунок 3. 1 – Динамика ремонта подвижного состава

В соответствии с рисунком 3. 1. можно сказать о том, что динамика ремонта с 2014 по 2016 год заметно снизилась и составила 1 560 вагонов в год, это связано со снижением количества запасов, что привело к меньшим объемам производства.

Во – вторых, рассмотрим более подробно на какой вид ремонта, приходилась наибольшая часть вагонов в 2016 году. Структура ремонта по видам показана на рисунке 3. 2.

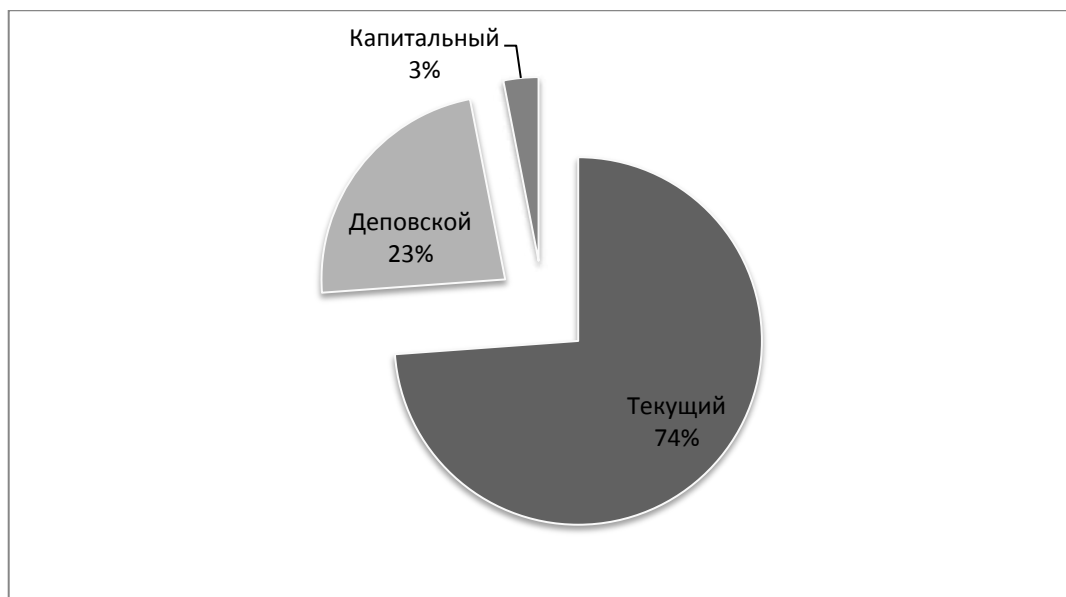


Рисунок 3. 2 – Структура по видам ремонта подвижного состава

Структура по видам ремонта подвижного состава в соответствии с рисунком 3.2 свидетельствует о том, что на предприятии в наибольшей степени преобладает текущий вид ремонта. На текущий вид ремонта приходится 1 152 вагона (72%), на деповской 360 (23%) вагонов и на капитальный 48 вагонов (3%) в год.

По текущему году динамика ремонта вагонов снизилась, было выявлено, что предприятие в 2016 году испытывает дефицит запасов, это вызвано тем, что прежний поставщик повысил цены на сырье и материалы для производства. Также было выявлено, что на АО «ВРК – 2» в наибольшей степени преобладает текущий вид ремонта подвижного состава.

Чтобы как то стабилизировать ситуацию, рекомендуется ввести рейтинговую модель выбора нового поставщика.

3. 2 Разработка рейтинговой модели выбора поставщика.

На сегодняшний день, в условиях, когда у предприятия бывает затруднение в оплате финансовых обязательств перед своими поставщиками, они реагируют на это по-разному: некоторые прекращают свои поставки на предприятие другие терпеливо ждут оплаты. Бывает и наоборот, когда поставщик во-

время не поставляет материалы или же они вовсе непригодного качества, в этом случае предприятие прекращает свои дела с такими поставщиками. Проблема выбора поставщика является наиболее острой, т.к. от хорошего поставщика зависит эффективное функционирование предприятия, так же скорость поставок зависит от расположения поставщика.

Исходя из выше сказанного, предлагается внедрить на предприятие систему оценки выбора поставщиков в форме индивидуального рейтинга. Определяются необходимые критерии выбора поставщика, в соответствии с которыми он будет оцениваться:

- Время выполнения поставки;
- Надежность доставки;
- Цена поставляемых материалов;
- Альтернативные способы оплаты;
- Качество товара;
- Финансовое состояние поставщика.

Далее составляется таблица 3. 3.

Таблица 3. 3 – Критерии оценки

Критерии	Удельный вес критерия
Срок выполнения поставки	0.35
Надежность поставки	0.20
Цена поставляемой продукции	0.08
Альтернативные способы оплаты	0.14
Качество товара	0.15
Финансовое состояние поставщика	0.08
Итого	1

Согласно данным таблицы 3. 3. производство должно снабжаться без перебоев, то наиболее важными критериями будут срок выполнения и надежность поставки, важным критерием так же является качество товара и возможность поставщика рассматривать альтернативные способы оплаты, т.к. некоторые заявки бывают внеплановыми и соответственно бюджет на такие заявки не у-

вержден. Наименее важные критерии в данных условиях являются цена поставляемой продукции и финансовое состояние поставщика, т.к. если будет задержка поставки материалов на производство, то это может привести к большим финансовым потерям из за простоя оборудования.

Далее рассмотрим характеристику потенциальных поставщиков. Данные представлены в таблице 3. 4.

Таблица 3. 4 – Характеристика поставщиков

Наименование	Местонахождение	Информация о деятельности предприятия
ООО «Вагонремсбыт»	Россия / Красноярский край / город Ачинск.	Специализируются на обеспечении заказчиков только качественной продукцией, это предприятие является дилером, закупки они осуществляют у таких предприятий как ООО «ЛитСтройКом», ООО «Техснаб»
ПАО «Абаканвагонмаш»	Россия / Республика Хакасия / город Абакан	Специализируется на производстве вагонов, крупнотоннажных контейнеров и вагонных запчастей. Благодаря гибкости производства завод может оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и выпускать номенклатуру, наиболее востребованную заказчиками.
ООО «Вагонтехмаш»	Россия / Новосибирская область / Новосибирск	Специализируется на производстве и продаже подвижного состава и вагонных запчастей.

Так как номенклатура необходимых материалов для ремонта подвижного состава у поставщиков одинаковая, необходимо ознакомиться с ценовой структурой на материалы по каждому продавцу. Данные по ценам на материалы приведены в таблице 3.5.

Таблица 3. 5 – Динамика цен на материалы.

Номенклатура	Поставщики		
	ПАО «Абаканвагонмаш»	ООО «Вагонремсбыт»	ООО «Вагонтехмаш»
	Стоимость, руб.	Стоимость, руб.	Стоимость, руб.
1	2	3	4
Балка надрессорная 100.00.001-6	31 360	38 530	38 152
Рама боковая 9801-07.20.00.006	65 847	67 515	64 258
Рукава соединительный Р17Б	782	815	798
Хомуты тяговые 106.00.001-2	15 000	15 500	15 358

Окончание таблицы 3. 5.

1	2	3	4
Колесная пара РУ-1Ш-957Г	69 574	72 518	77 515
Клин тягового хомута 106.00.002-2	1 150	1 115	1 235
Цилиндр тормозной 502Б	11 150	11 358	11 108
Ось черновая 100.10.049-0П	14 485	17 000	16 875
Клин предохранительный 194.00.058-1	1 085	1 132	1 425
Автосцепка СА-3 106.01.000-0сб	6 875	10 548	7 265

Согласно данным из таблицы 3. 5. самые выгодные цены на материалы предоставляет ПАО «Абаканвагонмаш».

Для дальнейшего определения рейтинга поставщика высчитаем его значение после этого, все показатели суммируются, и получается итоговый рейтинг продавца. Данные показаны в таблице 3. 6.

Таблица 3. 6 – Расчет рейтинга поставщика

Критерий выбора	ПАО «Абаканвагонмаш»			ООО «Вагонремсбыт»			ООО «Вагонтехмаш»		
	Удельный вес	Оценка работы	Сумма значений	Удельный вес	Оценка работы	Сумма значений	Удельный вес	Оценка работы	Сумма значений
Срок выполнения поставки	0.35	8	2.8	0.35	6	2.1	0.35	4	1.4
Надежность поставки	0.20	7	1.4	0.20	6	1.2	0.20	8	1.6
Цена поставляемой продукции	0.08	8	0.64	0.08	6	0.48	0.08	8	0.64
Альтернативные способы оплаты	0.14	6	0.84	0.14	6	0.84	0.14	6	0.84
Качество товара	0.15	6	0.9	0.15	8	1.2	0.15	8	1.2
Финансовое состояние поставщика	0.08	4	0.32	0.08	7	0.56	0.08	7	0.56
Итого	1		6.9	1		6.38	1		6.24

Проанализировав данные из таблицы 3.2. можно сделать вывод, что ПАО «Абаканвагонмаш» наиболее подходящий поставщик для нашего предприятия. Обоснованием для этого служит то, что данный поставщик довольно близко находится по расположению к нашему предприятию, это обеспечивает надежность поставки, материалы будут поставляться гораздо быстрее, это очень важно, так как это обеспечит бесперебойного производство. По финансовому состоянию данный поставщик уступает конкурентам но, если заключить договор именно с этим поставщиком это поможет им укрепить свое финансовое состояние и положительно скажется на экономике региона.

При внедрении данной модели оценки поставщика сократится время принятия решений службой снабжения при поставке материалов по внеплановым заявкам, так же рекомендуется вести учет параметров оценки поставщиков. Это позволяет контролировать работу поставщика и при необходимости изменять его критерии в рейтинговой карте.

В свою очередь это благоприятно повлияет на экономическую стабильность АО «ВРК – 2». Во первых сократятся затраты на покупку комплектующих для ремонта деталей, во вторых снизится время и стоимость доставки, а так же обеспечит надежность поставки запчастей.

После выбора поставщика рекомендуется определиться с оптимальной партией поставки запасов, для избежание лишних затрат и риска возникновения неликвидной продукции.

3.3 Расчет оптимальной партии запаса

Если предприятие закупает большие объемы сырья и материалов, возникает большой риск появления переполнение склада востребованными материалами и лишняя трата средств предприятия.

Важным инструментом профилактики может служить применение научно обоснованных оптимизационных методов управления запасами ресурсов. В западной теории и практике применяется модель EOQ – модель Уилсона.

Существуют две крайности при решении проблемы оптимальной партии заказа:

- делать очень редко заказ с большим количеством сырья;
- делать частые заказы с малым количеством сырья.

В первом случае минимальны затраты на оформление, доставку партии заказа, но максимальны при хранении сырья, во втором случае все наоборот.

Из анализа динамики по видам ремонта было выявлено, что на предприятии в наибольшей степени происходит текущий ремонт вагонов, так как ресурсы тратятся чаще, то именно по этому виду ремонта рекомендуется рассчитать оптимальную партию заказа.

Наиболее необходимые при текущем ремонте детали:

- балка надрессорная 100.00.001-6;
- колесная пара РУ-1Ш-957Г;
- рама боковая 9801-07.20.00.006;
- хомуты тяговые 106.00.001-2;
- автосцепка СА-3 106.01.000-0сб.

Таблица 3.7 – Оптимальная партия запаса «балка надрессорная 100.00.001-6»

Наименование	Показатели
Стоимость выполнения одной партии балок, руб.	3 124
Общая потребность в балках на год, шт.	63
Затраты на хранение, руб.	3 375
Размер оптимальной партии заказа, шт.	10
Количество поставок за год	6,3

Из таблицы 3.7. следует, что оптимальная партия балки надрессорной 100.00.001-6 составляет 10 шт. по 6 поставок за год, 7 поставка будет выработана на 30 %, остальные 70 % перейдут остатком на следующий год.

Таблица 3. 8 – Оптимальная партия запаса «колесная пара РУ-1Ш-957Г»

Наименование	Показатели
Стоимость выполнения одной партии колес, руб.	4 124
Общая потребность в колесах на период, шт.	30
Затраты на хранение, руб.	1 275
Оптимальная партия заказа, шт.	13
Количество поставок за год	2,3

Согласно таблице 3. 8. оптимальная партия колесной пары РУ-1Ш-957Г равна 13 шт. по 2 поставкам в год, 3 поставка также выработается на 30 % а остальная часть уйдет в остаток

Таблица 3. 9 – Оптимальная партия запаса «рама боковая 9801 - 07.20.00.006»

Наименование	Показатели
Стоимость выполнения одной партии рам, руб.	3 256
Общая потребность в рамах на период, шт.	57
Затраты на хранение, руб.	2 375
Оптимальная партия заказа, шт.	12
Количество поставок за год	4,7

Из таблицы 3. 9. видно, что оптимальная партия рамы боковой 9801-07.20.00.006 закупается в размере 12 шт. по 4 поставки за год, 5 поставка вырабатывается на 70 %, а 30 % процентов остаются на следующий год.

Таблица 3. 10 – Оптимальная партия запаса «хомуты тяговые 106.00.001-2»

Наименование	Показатели
Стоимость выполнения одной партии хомутов, руб.	2 458
Общая потребность в хомутах на период, шт.	157
Затраты на хранение, руб.	2 824
Оптимальная партия заказа, шт.	16
Количество поставок за год	9,8

Согласно таблице 3. 10. оптимальная партия хомутов тяговых 106.00.001-2 равна 16 шт. по 9 поставкам за год, 10 поставка выработана на 80 %, остальные 20 % уходят в запас.

Таблица 3. 11 – Оптимальная партия запаса «автосцепка СА-3 106.01.000-0сб»

Наименование	Показатели
Стоимость выполнения одной партии автосцепок, руб.	2 156
Общая потребность в автосцепках на период, шт.	357
Затраты на хранение, руб.	1 375
Оптимальная партия заказа, шт.	33
Количество поставок за год	10,8

Оптимальная партия автосцепок СА-3 106.01.000-0сб составляет по 33 шт. на 10 поставок в год, 11 поставка вырабатывается на 80 %, остальное уходит в остаток на следующий год, согласно таблице 3. 11

В результате проведенных мероприятий, были определены оптимальные партии товаров, которые необходимо закупать предприятию, чтобы избежать риска накопления излишка запасов. При осуществлении закупок по предложенным партиям, у предприятия останется небольшой запас на следующий год. Также, для предприятия АО «ВРК-2», методом рейтинговой оценки поставщика, был проведен анализ среди потенциальных поставщиков и был выбран наиболее подходящий для данного предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена совершенствованию мероприятий по материально – техническому обеспечению.

В процессе проведения работы были рассмотрены теоретические основы определения материально – технического обеспечения, как происходит ее организация, было выяснено, какой наиболее характерный тип структуры службы снабжения используется в большинстве предприятий.

Так же ознакомились с формами поставок материальных ресурсов, направлениями и функциями. Первый шаг на пути к хорошему материально – техническому обеспечению – это, конечно же, ознакомление с основными проблемами, чтобы в дальнейшем было возможно выявить пути их решения. С решением одной из проблем, ознакомимся в следующем пункте. На данный момент в системе снабжения выбор поставщика является самой важной проблемой в работе и к этому вопросу нужно подходить очень ответственно.

На основании проведенного анализа финансово – хозяйственной деятельности АО «ВРК – 2», были получены следующие данные:

- Большая часть имущества предприятия представлена внеоборотными активами.
- В структуре внеоборотных активов наибольший удельный вес занимают основные средства.
- В структуре оборотных активов высока доля дебиторской задолженности.
- Пассив характеризуется превышением собственного капитала над заемным, что свидетельствует о не сильной зависимости предприятия от внешних кредиторов.
- Заемный капитал предприятия представлен краткосрочными и долгосрочными кредитами и займами, из них наибольшую часть занимают краткосрочные кредиты.

По данным анализа финансовой устойчивости, можно сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия. Анализ ликвидности говорит о том, что

баланс предприятия ликвиден, это подтверждается показателями финансовой устойчивости и платежеспособности. Финансовым результатом деятельности предприятия стала прибыль. На данном этапе анализа можно говорить о прибыльной финансовой политике предприятия.

По текущему году динамика ремонта вагонов снизилась, объяснением этому служит то, что АО «ВРК – 2» испытывает дефицит запасов, это вызвано повышением цен на сырье и материалы для производства у текущего поставщика. Так же было выявлено, что на предприятии в наибольшей степени преобладает текущий вид ремонта подвижного состава.

Для нормализации динамики запасов были предложены следующие мероприятия:

- рейтинговая оценка поставщика;
- определение оптимальной партии запасов.

В результате проведенных мероприятий, были определены оптимальные партии товаров которые необходимо закупать предприятию, чтобы избежать риск накопления излишек запасов. При осуществлении закупок по предложенным партиям, у предприятия останется небольшой запас на следующий год. Так же, для предприятия АО «ВРК-2», методом рейтинговой оценки поставщика, был проведен анализ среди потенциальных поставщиков и был выбран наиболее подходящий для данного предприятия. В свою очередь это благоприятно повлияет на экономическую стабильность АО «ВРК-2». Во первых сократятся затраты на покупку комплектующих для ремонта деталей, во вторых снизится время и стоимость доставки, а так же обеспечит надежность поставки запчастей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алесинская, Т. Б., Основы логистики. Функциональные области логистического управления, Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2017.
2. Алексеев, А. Л. Оценка выбора поставщиков продукции в логистических процессах // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. - №21. – С.42-47.
3. Булеева, Р. А. Коммерческая деятельность, организация и управление: учебник. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2014.
4. Габидулин, М. Ю., Логистика: учебник. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2015.
5. Григорьев, А. П. Экономика предприятия и предпринимательство. - М.: «Софит», 2016
6. Гришкевич, Н. Е. Оценка материально-техническое обеспечение промышленных предприятий. - М.: Финансы и статистика, 2015.
7. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович. – Мн.: БГЭУ, 2017. – 324с.
8. Ефимова, О. В. Анализ финансовых результатов и эффективности использования имущества // Бухгалтерский учет. -2016. - № 8. -С. 22-30.
9. Зимак, Д. А. Совершенствование организации контроля за остатками производственных ресурсов на предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - №9. – С.41-46.
10. Иванов, И. Н. Организация производства на промышленных предприятиях. – М.: Инфра-М, 2016. – 352с.
11. Карамус, И. И., Самборский В.И. Теория экономического анализа. - К.: Высшая шк. Головное изд-во, 2017.
12. Касьянова, Г. Ю. Материально-производственные запасы. Бухгалтерский и налоговый учет; АБАК - Москва, 2017. - 272 с.
13. Кондраков, К. П. Складской учет. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 291 с.
14. Лукинский, В. С. Модели и методы теории логистики: учеб. пособие/ 2-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 448с.

15. Лещева, В. Б., Дьякова, В. Г. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.
16. Титов, В. И. Экономика предприятия: учебник – М.: Инфра-М, 2008. – 416с.
17. Миротин, Л. Б. Системный анализ в логистике: учебник. – М.: «Экзамен», 2015
18. Маликова, О. Р. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса. Лекционные материалы к курсу / . – СПб.: СПбГУ, 2015.
19. Пугачева, А. А. Статистика материально-технического снабжения и сбыта. -М.: Статистика, 2014. -301 с.
20. Петрова, В. М. Финансы предприятий: Учебное пособие. - Донецк: КИТИС, 2015. - 276с.
21. Романов, Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 495 с.
22. Сабанова, М. В. Доказательность анализа затрат в необходимости ресурсосбережения // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - №30. – С.56-62.
23. Савицкая, а. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 425 с.
24. Савруков, Е. Т. Организация производства: конспект лекций / Ш.М. Закиров. – СПб.: Лань, 2016. – 224с:
25. Саломатин, Н. А. , Фель, А. В. , Шишкина, Е. П. Оперативное управление производством. Учебное пособие. – М.: ГАУ, 2015. – 197с.
26. Смирнов, К. А. Нормирование и рациональное использование материальных ресурсов - Минск: Высшая школа, 2018.
27. Табурчак, П. П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / – СПб: Химиздат, 2017. – 288 с.

28. Фатхутдинов, Р. А. Производственный менеджмент. Учебник.- М.:ЮНИТИ, 2014.-447с.

29. Черепанов, А. Н. Система управления запасами запчастей на предприятии – ориентация на надежность работы / Силин Г.Н. // Экономика и производство. – 2017. – №1. - С.23-25.

30. Щербаков, В. А. Основы логистики: Учебник для вузов / СПб.: Питер, 2009. – 432с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2016 г.

		Коды		
		0710001		
		03	02	2017
		68447304		
		7708737517		
		30. 20. 9		
		90	0	
		383		
Организация <u>Вагонное ремонтное депо Аскиз - обособленное структурное подразделение АО «Вагонная ремонтная компания-2»</u> по ОКПО				
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН				
Вид экономической деятельности <u>Оказание услуг по ремонту подвижного состава</u> по ОКВЭД				
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС				
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ				
Местонахождение (адрес) <u>655735, Хакасия Республика, Аскизский, рп. Аскиз, Промышленная, 1</u>				

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	150	109	85
Основные средства	1150	7 502 081	7 827 796	8 245 294
Прочие внеоборотные активы	1190	25 766	9 501	6 287
Итого по разделу I	1100	7 527 997	7 837 406	8 251 666
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1 472 259	1 663 884	2 598 687
Сырье и материалы	1211	2 373 487	1 620 884	1 453 357
Затраты в незавершенном производстве	1213	223 425	41 557	17 743
Расходы будущих периодов	1216	1 775	1 443	1 159
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	9 020	3 461	5 963
Дебиторская задолженность	1230	1 685 816	1 734 751	1 935 861
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	291 866	145 100	298 300
Прочие оборотные активы	1260	144 558	146 795	57 657
Итого по разделу II	1200	3 603 519	3 693 991	4 896 468
БАЛАНС	1600	11 131 516	11 531 397	13 148 134

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	8 959 972	8 959 972	8 959 972
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	273 917	273 917	273 917
Резервный капитал	1360	37 475	30 170	5 238
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	65 012	176 274	262 528
Итого по разделу III	1300	9 336 376	9 440 333	9 501 655
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Отложенные налоговые обязательства	1420	81 832	77 477	47 538
Итого по разделу IV	1400	81 832	77 477	47 538
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	200 000	175 000	633 727
Кредиторская задолженность	1520	1 320 858	1 641 532	2 745 796
Доходы будущих периодов	1530	595	1 836	2 330
Оценочные обязательства	1540	191 673	194 899	217 083
Прочие обязательства	1550	182	320	5
Итого по разделу V	1500	1 713 308	2 013 587	3 598 941
БАЛАНС	1700	11 131 516	11 531 397	13 148 134

Руководитель _____ Василиади Валерий Дмитриевич
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 03 ” _____ 02 _____ 20 17 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2016 г.

	Дата (число, месяц, год)	Коды		
Форма по ОКУД		0710002		
Вагонное ремонтное депо Аскиз - обособленное структурное		03	02	2017
Организация <u>подразделение АО «Вагонная ремонтная компания-2»</u>	по ОКПО	68447304		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7708737517		
Вид экономической деятельности <u>Оказание услуг по ремонту подвижного состава</u>	по ОКВЭД	30.20.9		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ	383		

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	9 821 394	10 967 771
Себестоимость продаж	2120	9 326 136	10 570 430
Валовая прибыль (убыток)	2100	495 258	397 341
Коммерческие расходы	2210	(115)	(253)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	495 143	397 088
Проценты к получению	2320	12 959	9 781
Проценты к уплате	2330	(8 260)	(34 680)
Прочие доходы	2340	132 445	223 355
Прочие расходы	2350	(461 882)	(340 946)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	170 405	254 598

Руководитель _____ Василиади Валерий Дмитриевич
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 03 ” _____ 02 _____ 20 17 г.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___»_____ 2018 г.
дата

(подпись)

Власенко Ю. В.
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт-филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и. о. зав. Кафедрой ЭиМ

Л. Б. Коныхина
подпись инициалы, фамилия

« 11 » 06 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Разработка мероприятий по совершенствованию материально-технического
обеспечения предприятия на примере АО «Вагонная ремонтная компания-2»

тема

Руководитель

Л. Б. Коныхина 11.06.18 доцент, К. Э. Н.
подпись, дата должность, ученая степень

Е. Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Выпускник

Ю. В. Власенко 11.06.18
подпись, дата

Ю. В. Власенко

инициалы, фамилия