

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиГД
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение конкурентоспособности предприятия на примере
ООО «СПК «Сибирь»
тема

Руководитель _____ доцент, к. э. н. Прокопьева Е. Л.
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ Фиськович М. И.
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Повышение конкурентоспособности на примере ООО «СПК «Сибирь».

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение конкурентоспособности предприятия на примере ООО «СПК «Сибирь»».

ВКР выполнена на 60 страницах, с использованием 6 иллюстраций, 31 таблиц, 5 формул, 3 приложений, 36 использованных источников, 10 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, комплексная оценка конкурентоспособности, инструменты повышения конкурентоспособности предприятия, методы оценки конкурентоспособности.

Автор работы, гр. № 77-1

подпись

Фиськович М. И.
инициалы, фамилия

Руководитель работы

подпись

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2021

Цель - изучение сущности конкурентоспособности и выявление методов ее повышения на предприятии ООО «СПК «Сибирь».

Задачи: определить сущность конкурентоспособности, изучить методы оценки конкурентоспособности предприятия, провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, предложить рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия.

Актуальность данной работы заключается в том, что заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности.

Научная новизна данного исследования заключается в обобщении ряда теоретических положений по повышению конкурентоспособности предприятия.

Практическая значимость работы заключается в разработке практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятий.

Выводы, рекомендации: повышение конкурентоспособности предприятия «СПК «Сибирь» возможно при условии внедрения нового продукта.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Competitiveness Increase, OOO «Agrarian Refining Company «SIBIR»».

The graduation thesis comprises 60 pages, 6 figures, 31 charts, 5 formulae, 3 appendices, 36 reference items, 10 visual aids (slides).

Keywords: competitiveness of the enterprise, comprehensive assessment of competitiveness, tools for improving the competitiveness of the enterprise, methods for assessing competitiveness.

Author of research, gr. № 77-1

M. I. Fiskovich

инициалы, фамилия

Academic supervisor

E. L. Prokopyeva

инициалы, фамилия

English language supervisor

N. V. Chezybaeva

инициалы, фамилия

Graduation paper presentation date - 2021

Purpose: to study the notion “competitiveness” and to identify methods for competitiveness increase at OOO «Agrarian Refining Company «SIBIR»».

Objectives: to determine the subject-matter of the notion “competitiveness”, to study methods of assessing the competitiveness of the enterprise, to analyze financial and economic activities of the enterprise, to offer recommendations for improving the competitiveness of the enterprise.

The relevance of the research lies in the fact that the interest of enterprises in the results of their activities increases the need to improve the competitiveness.

The scientific novelty of the paper is the generalization of a number of theoretical positions on improving the competitiveness of the enterprise.

The practical significance of the thesis is to develop practical recommendations for improving the competitiveness of enterprises.

Conclusion, recommendations: competitiveness increase of the «Agrarian Refining Company «SIBIR»» is possible due to the introduction of a new product.

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

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

институт

«Экономика и гуманитарные дисциплины»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиГД

Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2021 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Фиськович Марии Игоревне

фамилия, имя, отчество

Группа 77-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы «Повышение конкурентоспособности предприятия на примере ООО «СПК «Сибирь»».

Утверждена приказом по институту № 233 от 16. 04. 2021г.

Руководитель ВКР Е. Л. Прокопьева, к. э. н., доцент кафедры ЭиГД

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР : Форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс», Форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах», Устав ООО «СПК «Сибирь».

Перечень разделов ВКР:

1. В теоретической части работы, рассматриваются теоретические аспекты конкурентоспособности, ее сущность, методы оценки, и предложены способы ее повышения.
2. В аналитической части проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, для определения его состояния, сильных и слабых сторон в отношении ближайших конкурентов.
3. В проектной части предлагаются методы повышения конкурентоспособности, расчеты для определения целесообразности данных мероприятий и определения будущих показателей, благодаря примененным методам. А также обобщены выводы проведенных мероприятий и подведен итог проделанной работы.

Перечень иллюстративного материала (слайдов): 1. Цель исследования; 2. Актуальность темы; 3. Понятие конкурентоспособности предприятия; 4. Анализ финансового состояния ООО «СПК «Сибирь»; 5. Анализ конкурентов ООО «СПК «Сибирь»; 6. Описание проекта производства соевого молока; 7. Установка VS 200 для производства соевого молока; 8. Постоянные расходы.; 9. Переменные расходы; 10. Финансовые результаты проекта.

Руководитель ВКР

подпись

Е. Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись

М. И. Фиськович

инициалы и фамилия

« ____ » _____ 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Конкурентоспособность предприятия: понятие, сущность.....	9
1.2 Инструменты повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях	15
1.3 Методы комплексной оценки конкурентоспособности предприятия	18
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СПК «Сибирь»	27
2.1 Краткая характеристика ООО «СПК «Сибирь»	27
2.2 Анализ активов	28
2.3 Анализ пассивов	33
2.4 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности	34
2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия	36
2.6 Общий вывод по финансовому состоянию предприятия	37
ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СПК «Сибирь»	40
3.1 Swot – анализ ООО «СПК «Сибирь».....	40
3.2 Анализ конкурентов ООО «СПК «Сибирь»	41
3.3 Описание проекта производства соевого молока	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	54
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	56
Приложения.....	61

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире главным критерием эффективности работы предприятия и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность. Высокая конкурентоспособность предприятия является гарантом получения высокой прибыли.

Конкурентоспособность организации зависит от степени удовлетворенности и готовности покупателей снова приобрести продукцию этой компании, отсутствия жалоб к фирме со стороны потребителей, акционеров, партнеров и от престижности работы на данном предприятии.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на современном рынке каждый производитель должен иметь конкурентное преимущество, конкурентоспособную продукцию и деятельность компании. К сожалению, никто не застрахован от изменений рынка, и каждый предприниматель должен быть готов к корректировке планов компании, смене тактики действий и новым разработкам.

Объектом исследования является предприятие ООО «СПК «Сибирь».

Предметом исследования являются методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Цель выполнения данной работы - изучение сущности конкурентоспособности и выявление методов ее повышения на предприятии ООО «СПК «Сибирь».

В соответствии с указанной целью в работе были поставлены следующие задачи:

- 1) определить сущность конкурентоспособности;
- 2) дать определение категории «конкурентоспособность предприятия»;
- 3) изучить методы оценки конкурентоспособности предприятий;
- 4) выявить методы повышения конкурентоспособности предприятия;

5) провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

6) предложить рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия.

Научная новизна данного исследования заключается в обобщении ряда теоретических положений по повышению конкурентоспособности предприятия.

Практическая значимость работы заключается в разработке практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятий.

В теоретической части работы, рассматриваются теоретические аспекты конкурентоспособности, ее сущность, методы оценки, и предложены способы ее повышения.

В аналитической части проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, для определения его состояния, сильных и слабых сторон.

В проектной части предлагаются методы повышения конкурентоспособности, расчеты для определения целесообразности проведения данных мероприятий и определения будущих показателей, благодаря примененным методам. А также обобщены выводы проведенных мероприятий и подведен итог проделанной работы.

Для написания теоретической части работы были использованы научные труды отечественных и зарубежных ученых. В свою очередь, для аналитической части основными источниками информационной базы послужили данные бухгалтерской отчетности, которая была сформирована на исследуемом предприятии.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Конкурентоспособность предприятия: понятие, сущность

Конкурентоспособность можно охарактеризовать как один из наиболее важных интегральных показателей, используемых для анализа эффективности деятельности предприятия. Стоит отметить, что в законодательстве Российской Федерации отсутствует определение конкурентоспособности, а в экономической литературе нет единства взглядов и многие авторы раскрывают понятие «конкурентоспособность», акцентируя внимание на различных ее аспектах [1].

В Таблице 1 даны пять трактовок понятия конкурентоспособности предприятия различными авторами, которые наиболее точно отражает его сущность.

Таблица 1- Трактовка понятия конкурентоспособность предприятия различными авторами

Автор	Трактовка
Сысоева Е. А.	Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, отражающая отличия процесса развития данного производителя от производителя конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами, так и по эффективности производственной деятельности.
Азоев Г. Л., Завьялов П. С., Лозовский Л. Ш.	Конкурентоспособность предприятия — это способность фирмы конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей.
Фасхиев Х. А., Гараев И. М	Конкурентоспособность предприятия — это превосходство предприятия своими товарами и услугами аналогов в конкретных сегментах рынка в определенный период времени, достигнутое без ущерба финансовому состоянию предприятия.
Перцовский Н. И.	Конкурентоспособность предприятия — это обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно

Автор	Трактовка
	использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы.
Светуных С. Г.	«Конкурентоспособность предприятия — это свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов.

Произведя компиляцию данных трактовок, возможно сформулировать определение термина «конкурентоспособность предприятия», которое наиболее точно подходит для данной работы, а именно: конкурентоспособность предприятия – это превосходство предприятия над конкурентами в данный момент времени, которое достигнуто без ущерба окружающим, способность предприятия в настоящем и будущем времени разрабатывать и оказывать услуги, превосходящие по различным критериям аналоги.

Проанализировав представленные определения, можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия определяет уровень потенциала организации.

Конкурентоспособность предприятия в первую очередь отличается признаками, которые напрямую зависят от её основных факторов:

- 1) уровня организации;
- 2) уровня используемых технологий;
- 3) оборачиваемость капитала или ресурсов.

Оценка конкурентоспособности предприятия охватывает всю его номенклатуру и ассортимент, а также все виды производственно-экономической деятельности предприятия (инвестиционную, финансовую).

Жизненный цикл товара и предприятия имеет разные временные периоды. Если говорить о конкурентоспособности, то временной период не имеет определенного значения, но если говорить о долговременном аспекте, то сле-

дует учитывать, что жизненный цикл предприятия более продолжителен – за период его функционирования может смениться большое количество изделий. Бывают случаи, когда жизненный цикл товара превышает период функционирования предприятия (например, при производстве базовых товаров сырьевой группы, в случае банкротства и реорганизации предприятия) [2].

Конкурентоспособность определяет наличие средств, технологий, методов управления волей групп людей, которые являются отличительными признаками того, что и определяет само понятие «конкурентоспособности организации» [3].

Конкурентоспособность предприятия характеризуется его возможностью обеспечить:

- низкие затраты производства;
- уникальность, особенность предложения;
- доступный и качественный сервис;
- экоориентация продукции;
- качество продукции (услуг);
- своевременный вывод продукции (услуг) на рынок.

Если предприятие не способно обеспечить хотя бы одно из вышеперечисленных условий, то это ведёт к снижению его конкурентоспособности. Именно поэтому следует понимать сильные и слабые стороны конкурентов и, исходя от этого, принимать аргументированные решения в пользу повышения конкурентоспособности отдельно взятого предприятия.

Для того чтобы предприятие было стабильно конкурентоспособным, необходимо:

- 1) систематически обновлять ассортимент выпускаемой продукции;
- 2) выпускать продукцию не уступающую, а даже превосходящую по своим качественным характеристикам аналогичную продукцию конкурентов;
- 3) обеспечить более низкие (по сравнению с конкурентами) удельные затраты в процессе производства а также во всем воспроизводственном цикле выпускаемой продукции.

Реализация данных качеств дает возможность предприятию создать реальные конкурентные преимущества, выражающиеся в росте рыночной стоимости и создании дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды. Также это помогает расширить возможности предприятия и снизить его удельные затраты, что отразится на цене производимых товаров и приносимой прибыли.

Сущность конкурентоспособности предприятия может быть охарактеризована как его качество, которое включает в себя:

- 1) способность предприятия выявлять реальные ожидания целевых групп потребителей и грамотно определять тренды в потребительском поведении;
- 2) способность предприятия организовать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям потребителей, в отношении цена-качество;
- 3) способность реализации эффективной маркетинговой политики;
- 4) способность предприятия в поиске и создании условий снижения затрат на обеспечение факторами производства, а именно: рабочей силой, капиталом, энергией, сырьем и материалами;
- 5) способность создавать и удерживать технологическое производство в сравнении с отраслевыми конкурентами;
- 6) способность создавать и проводить эффективную маркетинговую и производственную стратегию, базирующуюся на инновациях;
- 7) способность создавать и реализовывать, на исполнительском и управленческом уровнях, высокий кадровый потенциал. Исполнительский персонал является качественным, если он способен эффективно использовать производственные технологии, существующие на предприятии, и готов осваивать новые технологии [4].

Следовательно, конкурентоспособность предприятия – это главный показатель, характеризующий качество для успешного существования и развития предприятия.

Конкурентоспособность предприятия складывается не только из собственного потенциала, но и в большей степени зависит от внешних факторов – прежде всего от конкурентоспособности национальной экономики и экономической политики государства. Наиболее глубокое и системное исследование этой проблемы было сделано М. Портером, который является профессором в области управления торгово-промышленной деятельностью в Гарвардской школе бизнеса и одним из самых уважаемых авторов концепции конкурентной стратегии и международной конкурентоспособности. Портер назвал самые важные причины успеха и неудач в конкурентной борьбе. Им было предложено классифицировать факторы на несколько групп, которые перечислены на рисунке 1.

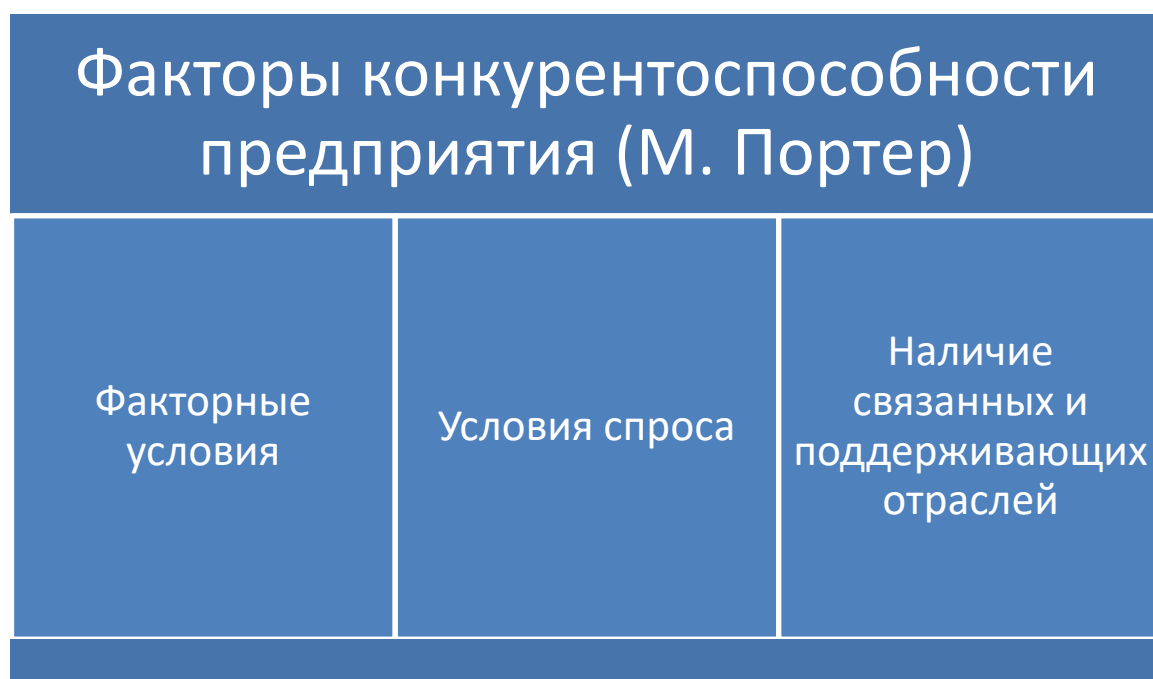


Рисунок 1 - Факторы конкурентоспособности (М Портер)

К первой группе относятся факторные условия, которые предусматривают наличие в стране человеческих, естественных и материальных, финансовых и информационных ресурсов, объектов инфраструктуры и других. В зависимости от конкретных значений (параметров) этих факторов предприятие может получить благоприятные или неблагоприятные условия производства для создания и поддержания конкурентного преимущества.

Ко второй группе факторов М. Портер относит условия спроса. Извест-

но, что интенсивный спрос на определенную продукцию стимулирует развитие его производства, побуждает производителей к внедрению новых технологий, выпуска новых товаров.

Третья группа факторов рассматривает наличие связанных и поддерживающих отраслей, которые являются необходимым условием для формирования региональных кластерных формирований. По мнению Д. Панасенко, важным условием высокой конкурентоспособности предприятия выступает наличие в национальной экономике развитых смежных и отраслей. То есть таких областей экономики, которые способны обеспечить на предприятии производство необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, информационными ресурсами. Вместе с тем смежные отрасли могут выступать как мощные конкуренты, которые в состоянии вывести на рынок взаимозаменяемые товары. Однако и в этом есть свой позитив. Потому что создается мощный стимул для научно-технического прогресса во всех отраслевых и межотраслевых цепочках .

Указанные М. Портером факторы образуют систему, или среду, в которой действуют предприятия, отрасли и кластеры определенной страны. Близких к взглядам Портера относительно факторной обусловленности конкурентоспособности предприятий, отраслей и кластеров страны придерживается и Н. Кастельс. Он считает, что рыночную успешность субъектов конкуренции определяют такие факторы, как: технологические технологии и в системе «наука – технология – производство – общество» (этот фактор корреспондирует с факторными условиями М. Портера); разница между производственными издержками у производящей стороны и ценами на целевом рынке (подобно факторным условиям М. Портера); доступ на крупный, интегрированный и богатый рынок (это фактически условия спроса); политические возможности управлять стратегиями роста стран или регионов.

Другой исследователь Г. Фатхутдинов к факторам конкурентоспособности предприятия относит:

- 1) развитие собственных научно-исследовательских и опытно-

конструкторских разработок, уровень затрат на них, наличие передовых технологий, обеспеченность высококвалифицированными кадрами (то есть развитые факторы, за М. Портером);

2) платежеспособность основных потребителей, наличие сети сбыта, реклама и стимулирования сбыта, обеспеченность информацией (что по смыслу соответствует фактору спроса М. Портера);

3) состояние технического обслуживания, возможности кредитования (что в значительной степени определяется наличием и возможностями связанных и поддерживающих отраслей в трактовке М. Портера),

4) финансовое состояние субъекта хозяйствования [5].

Таким образом, из факторов которые рассматривает Портер можно определить, что конкурентоспособность предприятия необходимо рассматривать в среде где она функционирует, производит продукцию, которая является более привлекательной, чем у конкурентов.

Подводя итог, следует отметить, что конкурентоспособным предприятием можно считать, ту организацию, которая обладает лучшими показателями и параметрами, с помощью которых его можно охарактеризовать – как объект экономической системы.

1.2 Инструменты повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях

Конкурентоспособность предприятия зависит от таких факторов, как готовность потребителей повторно приобрести продукцию, отсутствие каких-либо претензий к предприятию со стороны общества, престижность работы на данном предприятии.

Стоит отметить, что на конкурентоспособность оказывает влияние степень конкуренции на целевом рынке, внедрение технических инноваций в работу предприятий, финансовая устойчивость и уровень классификации персонала [6].

Важной ролью в конкурентоспособности является маркетинговая составляющая предприятия. Маркетинг дает возможность выявить наиболее значимые потребности клиента, проводит калькуляцию изменения потребительских предпочтений, дает оценку перспективности сегментов рынка, разрабатывает стратегию для повышения конкурентоспособности.

Для повышения конкурентоспособности предприятия следует работать в двух направлениях: обеспечить конкурентоспособность своей продукции для того чтобы она могла конкурировать с продуктами других компаний, и повысить эффективность работы предприятия и каждого из его подразделений. Рассмотрим традиционные способы повышения конкурентоспособности.

Повышение качества продукции. Позволяет улучшить имидж компании в глазах потребителей и увеличить долю рынка, или выйти в недоступные ранее сегменты рынка, которые предъявляют самые высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию. В список таких мер можно отнести использование более качественного сырья и материалов или инвестиции в технологии которые повысят качество продукции, чтобы она могла соответствовать государственным и мировым стандартам.

Уменьшение расходов. Один из распространённых способов получения конкурентного преимущества является одна из классических стратегий достижения лидерства, которое описал Майкл Портер. Данный способ предполагает контроль расходов, инвестирование в производство для реализации эффекта накопленного опыта и также снижение бытовых издержек.

Стимулирование сбыта и рост объемов реализации. В данном методе на первый план выступает глобальная проработка маркетинговой составляющей: проведение исследований с целью установления потребностей потребителя, выбор наиболее эффективных рекламных кампаний.

Работа с внутренними ресурсами. Обучение и переподготовка кадров использование новых подходов к организации деятельности бизнес планирование, улучшение условий труда сотрудников и повышения их заинтересованности за счёт материальных и нематериальных способов мотивации.

Однако не стоит забывать что в современных условиях на конкурентоспособность воздействуют эффективные рекламные средства и имидж производителя.

Имидж это один из важнейших факторов в продвижении, управлении и достижении конкурентного преимущества любой организации. Создание привлекательного образа продукта или услуги, выражение уникальности, своеобразия и преимущества компании, совокупность этих характеристик является благоприятным имиджем данной организации.

Имидж – это не просто формирование внешнего вида, это формирование положительного цельного восприятия любого объекта, будь то товар или компания. Главная цель в формировании имиджа это создание особого образа у потенциальной аудитории, выделение его как в визуальном, так и в ассоциативном плане, путем демонстрации логотипа, бренда компании.

Во время реализации имиджевой политики постоянно проводится анализ ситуации, отслеживаются результаты, корректируются используемые методы и средства. Все что способно влиять на внешнюю и внутреннюю аудиторию компании может выступать в качестве инструмента для формирования имиджа предприятия.

Однако можно выделить главные инструменты, которые позволят эффективно регулировать имидж компании:

1. Корпоративная культура. Корпоративная культура формирует определённый имидж компании, отличающий её от других. Коллектив компании (организации) является основным коммуникационным каналом, который создает информационное поле вне организации. Задачей руководства компании является влияние на это внешнее информационное поле путем регулирования корпоративной культуры

Чтобы имидж и репутация соответствовали друг другу руководство должно стремиться к целостности структуры и формировать имидж на основе корпоративных ценностей и иных элементов корпоративной культуры.

2. Фирменный стиль. Одно из ключевых средств формирования ими-

джа - это создание фирменного стиля компании. Очень важными являются визуальные средства его создания такие дизайнерские приемы, как создание упаковки, оформление офисов, выставок, витрин, разработку макетов рекламных сообщений.

3. Реклама. Рекламные средства, используемые для продвижения продукта компании или бренда, несомненно играют важную роль в формировании благоприятного имиджа. Для получения большего эффекта от рекламной кампании необходимо использовать все каналы массовой коммуникации: телевидение; интернет; радио; пресса; наружная реклама.

Таким образом, можно сделать вывод, что благоприятный корпоративный имидж становится необходимостью для достижения положительного и продолжительного успеха организации и повышения ее конкурентоспособности.

1.3 Методы комплексной оценки конкурентоспособности предприятия

На сегодняшний день главной проблемой в оценке экономических позиций организации является определение конкурентоспособности. Помимо своих потребителей предприятие не должно забывать о своих конкурентах, которые играют немаловажную роль. Предприятие должно оценить и проанализировать их цели и возможности в конкурентной среде для того, чтобы в будущем можно было разработать ряд стратегий для дальнейшего выживания и развития предприятия.

На данный момент есть большое количество методов для оценки конкурентоспособности предприятия. У каждого метода есть свои особенности, а именно использование различных подходов для расчета показателей конкурентоспособности, а также необходимость учета тех или иных факторов для оценки. Все многообразие подходов к оценке конкурентоспособности предприятия можно классифицировать по нескольким признакам:

- 1) категория организации (торговые, финансовые);
- 2) тип метода, к ним относятся графические, расчетные и расчетно-графические;
- 3) особенностям расчетов показателей конкурентоспособности;
- 4) возможности прогнозирования конкурентоспособности;
- 5) факторы, учитываемые конкурентоспособностью;
- 6) трудоемкости расчетов и критерии конкурентоспособности.

С использованием признаков классификации рассмотрим методы оценки конкурентоспособности предприятия. Анализ конкурентных позиций предприятия занимает ведущее место в стратегическом менеджменте, потому что на основе данного анализа принимают решения о стратегии предприятия. Теперь, можно рассмотреть подходы к конкурентному анализу.

SWOT-анализ. Благодаря данному подходу можно провести анализ внутренней и внешней среды предприятия, а также разработать перечень стратегических действий, которые направлены на усиление конкурентных позиций предприятия и на его развитие.

В начале, с помощью анализа выявляют сильные и слабые стороны предприятия – факторы внутренней среды, способствующие либо препятствующие эффективной работе фирмы, а далее, возможности и угрозы - факторы внешней среды, которые также помогают или препятствуют эффективному развитию и функционированию предприятия. С помощью этих данных составляется SWOT-анализ, который представлен в виде Таблицы 1.

Таблица 2 - Общая форма Swot - анализа

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	1.	1.
	2.	2.
	3.	2.

После этого, необходимо ответить на вопросы:

1) есть ли у организации сильные стороны, на которых должна основываться стратегия;

2) как влияют слабые стороны на уязвимость предприятия в конкурентной борьбе и какие слабости стратегия должна сгладить;

3) какие возможности может применить компания, благодаря своим ресурсам и опыту, чтобы быть успешными, а также какие возможности наилучшие, с точки зрения компании;

4) какие угрозы должно бояться руководство предприятия, для обеспечения себе надежной защиты. Помимо этого, нужно установить связи между внешними и внутренними сторонами. Для этого составляется матрица из 4-х полей, которая представлена в таблице 2 .

Таблица 3 - Развернутая форма Swot - анализа

	Список сильных сторон:	Список слабых сторон:
	1. 2. 3. 4.	1. 2. 3. 4.
Список возможностей: 1. 2. 3. 4.	Как можно применить сильную сторону для развития бизнеса благодаря использованию возможности? Как можно использовать возможность для усиления сильной стороны?	Как можно применить возможности внешней среды для того, чтобы снизить негативное влияние слабых сторон на развитие предприятия?
Список угроз: 1. 2. 3. 4.	Как можно применить сильную сторону для, чтобы снизить негативное влияние проявления угроз на развитие предприятия?	

Необходимо рассмотреть всевозможные парные комбинации, и выделить то, что необходимо учесть при разработке стратегии поведения организации. При выработке стратегии нужно помнить о том, что возможности и угрозы могут переходить также и в противоположность. Таким образом, не-

использованная возможность может быть и угрозой, если ее применяет конкурент. Или же бывает, что удачно предотвращенная угроза может создавать у компании дополнительную сильную сторону, если конкуренты не устраняли эту же угрозу [7].

Модель пяти сил конкуренции М. Портера. Компании, которая выступает на рынке необходимо изучить все свое конкурентное окружение, а именно конкурентные силы, которые воздействуют на нее, характеризующиеся известной моделью движущих сил конкуренции Портера. Такая модель основана на разработанной им концепции конкурентной стратегии. Данная модель изображена на рисунке 2.



Рисунок 2 - Концепция конкуренции

Цель модели Портера – обеспечить оптимальное управление портфелем компании, ее финансами, где главным фактором являются конкурентные силы рынка. Благодаря Модели рентабельности происходит учет наличия конкурентной угрозы со стороны потенциальных конкурентов, а также импорта

наиболее конкурентоспособных товаров. Конкуренты также существуют внутри собственной отрасли. Поставщики и покупатели на рынке могут стать конкурирующей силой. Товары-субституты, по-другому их называют заменители, также могут представлять конкурентную угрозу. Есть такое понятие, как «барьер входа в отрасль», высоту которого следует учитывать как компаниям, которые находятся внутри отрасли, так же и компаниям, предполагающим осуществить выход в новую отрасль.

Для того чтобы определить высоту барьера существуют следующие факторы:

1. Экономика масштабов. Компании, которые в первый раз появились на рынке, начинают свою деятельность по сбыту нового продукта, в гораздо меньших масштабах, чем компании, которые уже давно укрепились на рынке. Вследствие этого, их производственно-сбытовые издержки выше, а получение прибыли ниже.

2. Привычность марки товара. Потребители конкретного товара ориентированы на то, чтобы приобрести товары определенной марки. Новые производители должны сделать свою марку очень популярной среди новых потребителей.

3. Фиксированные затраты, которые связаны с входом в новую отрасль.

4. Затраты на новые основные фонды, которые в большинстве случаев необходимо создавать для выпуска нового продукта.

5. Доступ к системе товародвижения. Основные производители данной отрасли могут создавать барьеры для новых производителей. В таком случае новым производителям товаров необходимо создавать свои каналы сбыта, а это требует очень высоких затрат.

6. Доступ к отраслевой системе снабжения. В этой области существуют все те же барьеры, что и в случаях с системой товародвижения.

7. Отсутствие опыта производства данного вида продукта, впоследствии этого, его себестоимость выше, по сравнению с традиционными производителями данной отрасли.

8. Возможные ответные действия предприятий отрасли, которые направлены на защиту своих интересов. В качестве примера можно привести отказ в продаже необходимых патентов, а также лоббирование в правительстве и местных структурах власти своих интересов, по результатам этого, у традиционных производителей могут получить налоговые и другие льготы, а доступ на рынок новых товаропроизводителей будет затруднен.

Что касается угрозы замены данного продукта новыми продуктами, здесь, производство новых продуктов, которые удовлетворяют ту же потребность, но создана она на основе новых идей. Для того чтобы оценить угрозу замены, нужно учесть характеристики и цену продукта-заменителя, в отношении к традиционным продуктам, а также цену переключения на использование нового продукта, она может быть очень высокой, потому что существует необходимость потребителям продукта заменителя менять оборудование, переучить кадры и другое.

9. Сила позиции поставщиков. Во многом, она определяется типом рынка, где действуют поставщики и компании отрасли. Силу позиции поставщиков определяют такими факторами, как:

- Разнообразие и высокое качество поставляемых продуктов и предоставляемых услуг.

- Наличие возможности смены поставщиков.

- Величина затрат переключения потребителей на использование продукции других поставщиков, которые обусловлены необходимостью в использовании новой технологии и оборудования, а также в решении организационных и других вопросов.

- Величина объема продукции, которая закупается у поставщиков. Большой объем при закупке сырья, материалов, комплектующих, и всего необходимого для ведения производства делают поставщиков сильно зависимыми от компаний, которые осуществляют масштабные закупки.

10. Сила позиции покупателей. Определяется типом рынка, где действуют компании отрасли, а также покупатели их продукции. Сила позиции

покупателей определяют прежде всего такими факторами как:

- 1) возможность переключиться на использование других продуктов;
- 2) затраты, которые связаны с таким переключением;
- 3) объем закупаемых продуктов.

Представленные группы факторов определяют привлекательность отрасли, а также целесообразность ведения в ней бизнеса. Так как данные факторы оказывают влияние на цены, издержки, инвестиции, они определяют уровень прибыльности компаний данной отрасли. Благодаря исследованиям, которые были проведены в указанных направлениях, у предприятия появится возможность в определении конкурентного «климата», а также интенсивности соперничества и типа конкурентного преимущества, которым владеет любой из конкурентов.

Методика сравнительного анализа конкурентов. Для того чтобы провести анализ, первоначально необходимо собрать нужную информацию о конкурентах, а также показать достоинства и недостатки конкурирующих организаций, определить сферу влияния каждого из них на рынок, а также, показать, у кого из них максимальная и минимальная цена, и кто имеет наиболее качественную продукцию.

Благодаря источникам информации о конкурирующих фирмах используют официальные данные о фирмах статистические отчеты, и информацию с рынков сбыта: от сбытовых подразделений фирм, поставщиков и других агентов на рынке; помимо этого, здесь используют материалы совещаний, конференций, ярмарок и презентаций.

Сравнительный анализ конкурентов проводят с такой целью, чтобы: выявить сильные и слабые стороны в деятельности конкурентов; определить по совокупной оценке более сильных и более слабых конкурентов; выбор таковых или оборонительных стратегий в отношении к конкретным конкурентам [8].

В литературе, чаще всего встречается методика оценки основных конкурентов по некоторому числу факторов, с помощью балльной системы. Что-

бы это сделать, можно использовать экспертный метод, к примеру, сделать ранжирование всех параметров для каждой организации по шкале от 1 до 5 баллов, где 5 – отлично, а 1 – неудовлетворительно.

В случае если по какому-нибудь параметру будет проставлена оценка «1», это будет означать, что данный параметр является слабой стороной организации, соответственно, если будет проставлена оценка «5», эта сильная сторона предприятия по этому параметру.

Благодаря результативности деятельности предприятий-конкурентов на рынке и завоевания ими там сильных позиций выделяют основные критерии для сравнительного анализа результативности деятельности фирм – конкурентов [9].

Собранную информацию лучше всего представить в виде, который представлен в таблице.

Таблица 4 - Данные для сравнительного анализа результативности деятельности фирм - конкурентов

Критерий	Рассматриваемое предприятие	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент N
Имидж фирмы				
Концепция продукта				
Качество продуктов				
Рыночная доля				
Рыночная цена				
Предпродажная упаковка				
Уровень послепродажного обслуживания				
1 – позиция очень плохая; 2 – плохая; 3 – средняя; 4 – хорошая; 5 – отличная.				

В процессе анализа необходимо дать развернутое обоснование, почему для той или иной переменной присвоена данная оценка. Именно в таком случае, общий итог листа оценки, покажет по настоящему верное положение

предприятия, в отношении к основным конкурентам на рынке. Благодаря суммированию по отдельным факторам и сопоставлению этих данных с общим итогом таблицы помогает руководству компании понять, какие параметры надо улучшить, чтобы повысить конкурентоспособность.

Благодаря анализу существующих методов оценивания уровня конкурентоспособности предприятия, сделаем вывод, что на данный момент идеальной методики комплексного оценивания конкурентоспособности предприятия не существует. Недостатки, которые были отмечены у существующих подходов оценки конкурентоспособности организации, показывают низкие возможности применения большинства из них на практике, таким образом, от метода оценки конкурентоспособности предприятия в большей степени зависит достоверность результатов, прозрачность их идентификации и возможности использования.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СПК «Сибирь»

2.1 Краткая характеристика ООО «СПК «Сибирь»

Общество с ограниченной ответственностью сельскохозяйственная перерабатывающая компания «Сибирь» была основана 25 мая 2006 года на территории Республики Хакасия в рабочем поселке Усть-Абакан. Предприятие было зарегистрировано более 15 лет назад, что указывает на стабильную деятельность и поднадзорность государственным органам.

В 2010 году был запущен новый цех по производству кисломолочной продукции - молоко пастеризованное питьевое, кефир, сметана, творог, масло сливочное и т.п. В том же 2010 году компания провела процедуру реорганизации, в результате которой образовались 2 юридических лица - ООО "СПК Сибирь" и ООО "Сыродел". «СПК Сибирь» производит кисломолочную продукцию, а «Сыродел» производит сыры - слоистые, рассольные, мягкие.

Основным видом деятельности компании является производство молочной продукции. Среднесписочная численность работников 40 человек. Это является признаком широкого масштаба деятельности предприятия.

Дополнительным видом деятельности является оптовая торговля молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами. А также торговля оптовыми соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками.

В настоящее время «СПК Сибирь» производит 24 вида кисломолочной продукции, «Сыродел» - 23 вида сыров. География поставок - Республика Хакасия (г.Абакан, г.Черногорск, рп.Усть-Абакан, г.Абаза, с.Таштып, с.Аскиз и близлежащие населенные пункты), Красноярский Край, Республика Тыва и Алтайский край. Компания имеет собственную логистику и насчитывает порядка 7 спец автомобилей - рефрижераторов, которые осуществляют доставку продукции.

При производстве своей продукции компания использует сырье - молоко только местных производителей. К числу постоянных поставщиков, с которыми имеется многолетняя история сотрудничества относятся - ООО "Андреевское", ООО "Аршановское", ООО "Искра", КФХ Матвеев Пётр Михайлович, ООО "Нива", ООО "Сибирь Агро", ООО "Целинное".

2.2 Анализ активов

Для выявления особенности активного капитала ООО «СПК «Сибирь» рассмотрим его агрегированный аналитический баланс и составим аналитическую таблицу.

Таблица 5 – Агрегированный аналитический баланс за 2020 год, тыс. руб.

Актив	Сумма,тыс.руб.	%	Пассив	Сумма,тыс. руб.	%
Внеоборотный активы	13 084	41,2	Собственный капитал	24 209	76,3
Оборотные активы	18 636	58,8	Заемный капитал	7 511	23,7
Баланс	31 720	100	Баланс	31 720	100

На предприятии ООО «СПК «Сибирь» преобладают в активной части активы оборотные (58,8%), а в пассивной части собственный капитал (76,3%). Баланс на 2020 год составил 31 720 тысяч рублей.

Исходя из данных отчета о финансовых результатах, по масштабам своей деятельности данное предприятие относится к микропредприятию, так как выручка в 2020 году составила 109 549 тыс. рублей.

$$K_{д.а.} = \frac{109\,549}{42\,868} = 2,55 \quad (2.1)$$

Коэффициент деловой активности составил 2,55, что свидетельствует о высокой деловой активности.

Для выявления предпосылок производственной и финансовой устойчивости, а также для возможности дать оценку потенциалу экономического роста предприятия ООО «СПК «Сибирь», составим таблицу показателей структуры и динамики активов.

Таблица 6 – Показатели структуры и динамики активов

№	Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Отклонения 2020/2018 г.	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего активов	42 906	100	56 602	100,00	31 720	100	(11 186)	(26,07)
	в том числе:								
1.1	внеоборотные	14 527	33,86	15 184	26,83	13 084	41,25	(1 443)	(9,93)
	из них:								
	финансовые	14 527	33,86	15 184	26,83	13 084	41,25	(1 443)	(9,93)
1.2	оборотные	28 379	66,14	41 418	73,17	18 636	58,75	(9 743)	(34,33)
	из них:								
	материальные	22 329	52,04	36 436	64,37	12 083	38,10	(10 246)	(45,89)
	финансовые	6 050	14,10	4 982	8,80	6 553	20,66	503	8,31

Из данных таблицы видно, что величина активного капитала в отчетном периоде составила 31 720 тысяч рублей, что на 26,07% меньше по сравнению с 2018 годом.

В структуре активов наибольший удельный вес занимают оборотные активы (58,75%). Анализ динамики активов показывает снижение внеоборотных активов на 9,93%.

Органический состав капитала составил 0,70, что говорит о том, что капитал преимущественно расположен в мобильной (подвижной) сфере.

Внеоборотный капитал представлен в большей степени финансовыми вложениями и основными средствами.

$$K_{РСИ} = \frac{13\,084 + 12\,083 + 0}{31\,720} = 0,79 \quad (2.2)$$

Коэффициент реальной стоимости имущества составил 0,79, что показывает рост реальной стоимости имущества обеспечивающих производственную деятельность, а это повышает финансовую устойчивость предприятия.

Для оценки физического износа основных средств осуществим расчет показателей физического износа и движения основных средств и составим аналитическую таблицу.

Таблица 7 – Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020/2018 г.	Отклонение 2020/2019г.
Фондоотдача	6,05	6,95	8,37	2,32	1,42
Фондоемкость	0,17	0,14	0,12	(0,05)	(0,02)
Фондорентабельность	0,72	0,60	0,39	(0,33)	(0,21)
Выручка (тыс. р.)	87 913	105 486	109 549	21 636	4 063
Прибыль от продаж (тыс. р.)	10 403	9 176	5 917	(4 486)	(3 259)

В 2020 году наблюдается увеличение показателя фондоотдачи на 2,32, то есть на 1 рубль основных фондов выручка выросла на 2,32 руб. Соответственно снизилась фондоемкость, что свидетельствует о снижении капитала, участвующего в производстве.

Снижение показателя фондорентабельности, при одновременном увеличении фондоотдачи, указывает на увеличение затрат предприятия.

Для оценки оборотных средств в динамике и структуре, в абсолютных и относительных показателях необходимо составить аналитическую таблицу.

Таблица 8 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Отклонение 2020/2018 гг.	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные активы, всего	28 379	100	41 418	100	18 636	100	(9 743)	(34,33)
	в том числе:								
1.1	Запасы	22 329	78,68	36 436	87,97	12 083	64,84	(10 246)	(45,88)
1.2	Дебиторская задолженность	4 190	14,77	3 520	8,50	4 105	22,03	(85)	(2,03)
1.3	Денежные средства	1 860	6,55	1 462	3,53	2 448	13,13	588	31,61

Исходя из данных таблицы, объем оборотного капитала ООО «СПК «Сибирь» в отчетном 2020 году составил 18 636 тыс. рублей, что на 34,33% меньше чем в 2018 году.

Наибольший удельный вес в составе оборотных активов занимает статья запасов (64,84%), которые в отчетном периоде снизились на 45,88%. Такой удельный вес у оборотных активов является нормальным с точки зрения клас-

сического представления структуры оборотных средств.

В 2020 году на 2,03% уменьшилась дебиторская задолженность, но в составе оборотных активов данный показатель составляет 22,03 %, что является небольшим отклонением от классического представления структуры оборотных средств.

Эффективное использование оборотных средств можно охарактеризовать, рассчитав следующие показатели: средние остатки оборотных средств, коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота. Их результативные значения исследуемой организации отражены в таблице 8.

Таблица 9 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020/2018 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	87 913	105 486	109 549	21 636
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	28 379	41 418	18 636	(9 743)
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,09	2,55	5,88	2,79
Длительность одного оборота, дней	116,21	141,35	61,24	(54,97)

В течение 2018 – 2020 г. у предприятия наблюдается увеличение уровня оборачиваемости его оборотных средств в размере 2,79 руб., что неизбежно сказалось на снижении длительности одного оборота, совершаемого средствами предприятия, вложенными в его текущие активы, в размере 54,97 дня.

Для анализа структуры дебиторской задолженности по ожиданиям, составим аналитическую таблицу.

Таблица 10 - Группировка дебиторской задолженности по срокам погашения

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Отклонение 2020/2018 г.	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
ДЗ, в т.ч:	4 190	100	3 520	100	4 105	100	(85)	(2,03)
долгосрочная	0	0	0	0	0	0	0	0
краткосрочная	4 190	100	3 520	100	4 105	100	(85)	(2,03)

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что предприятие ООО «СПК «Сибирь» не имеет долгосрочной дебиторской задолженности.

В отчетном году краткосрочная дебиторская задолженность уменьшилась на 2,03%, по сравнению с предыдущим годом. Сокращение дебиторской задолженности является положительным моментом для предприятия. Таким образом, инвестиционная привлекательность предприятия становится больше, как и кредитное доверие, поскольку вкладчики уверены в платёжеспособности компании. Благодаря этому, бизнес продолжает расти без изъятия денежных средств из общего оборота.

Произведем расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и длительности оборачиваемости.

$$K_{O}^{ДЗ} = \frac{Вр}{ДЗ} = \frac{109\,549}{4\,105} = 26,69 \quad (2.3)$$

$$D_{Об} = 13,49 \text{ дней.}$$

Коэффициент оборачиваемости ДЗ составил 26,69 а длительность оборачиваемости – 13 дней.

Для анализа денежных средств, рассмотрим таблицу их движения по различным операциям (таблица).

Таблица 11 – Показатели движения денежных средств за 2019 г.

Показатели	Общая сумма, тыс. руб.	Текущая	
		Сумма, тыс. руб.	%
Остаток ДС на начало года	1 462	1 462	100
Поступило ДС	109 549	109 549	100
Направлено ДС	108 563	108 563	100
Остаток ДС на конец года	2 448	2 448	100

На начало 2020 года имеются остатки денежных средств в размере 1 462 тыс. руб. На конец 2020 года имеется остаток в размере 2 448 тыс. руб. Преобладает приток денежных средств, в соотношении оттока. Этот фактор является отрицательным.

2.3 Анализ пассивов

Исследование пассивов необходимо начать с общего анализа состава пассивов и динамики (таблица).

Таблица 12 - Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Отклонение 2020/2018 г.	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего источников:	42 906	100	56 602	100	31 720	100	(11 186)	(26,07)
в том числе:								
Собственных	13 744	32,03	21 573	38,11	24 209	76,32	10 465	76,14
Заемных	29 162	67,97	35 029	61,89	7 511	23,67	(21 651)	(74,24)
из них:								
Долгосрочных	0	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочных	29 162	67,97	35 029	61,89	7 511	23,67	(21 651)	(74,24)

Деятельность предприятия собственными источниками финансирования в 2020 году обеспечена в размере 24 209 тыс. руб. За анализируемый период объем собственных источников увеличился на 11 186 тысяч рублей. Это обусловлено снижением заемных средств предприятия на 74,24 %.

Деятельность предприятия в наибольшей степени обеспечивается собственными средствами и составляет 76,32% в структуре источников, в последствии такого роста собственного капитала рыночная стоимость предприятия возрастает, и оно становится более привлекательным для потенциальных инвесторов, а также растет уровень доверия среди кредиторов.

Заемные средства предприятия полностью состоят из краткосрочных обязательств, которые в отчетном 2020 году значительно снизились, по сравнению с предыдущим годом. По истечению отчетного периода также наблюдается уменьшение заемного капитала на 74,24% . Это свидетельствует о повышении степени финансовой устойчивости предприятия и о снижении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Для группировки заемных средств по срокам образования и погашения

составим аналитическую таблицу.

Таблица 13 – Группировка обязательств по срокам погашения и образования (тыс. руб.)

%	Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Отклонение 2020/2018 г.	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Заемные средства всего	29 162	100	35 029	100	7 511	100	(21 651)	(74,24)
	в том числе								
1.1	Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2	Краткосрочные обязательства	29 162	100	35 029	100	7 511	100	(21 651)	(74,24)
	Кредиты и займы	21 162	85,02	35 029	74,61	7 511	100	(13 651)	(64,51)
	Кредиторская задолженность	7 406	14,89	5 248	25,39	3 604	47,98	(3 802)	(51,34)

Данные аналитической таблицы показывают, что всю часть заемных средств занимают краткосрочные обязательства.

В отчетном году по сравнению с 2018 годом их величина уменьшилась на 74,24%. Наблюдаемое снижение краткосрочных обязательств свидетельствует о повышении степени финансовой устойчивости предприятия, снижении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

2.4 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Для того, чтобы оценить финансовую устойчивость предприятия необходимо проанализировать показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования и составить таблицу.

Таблица 14 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	Собственный капитал	13 734	21 573	24 209
2	Внеоборотные активы	14 527	15 184	13 084
3	Собственные оборотные средства (СОС)	(793)	6 389	11 125
4	Долгосрочные пассивы	0	0	0

Продолжение Таблицы 14

№	Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
5	Собственные и долгосрочные источники (СОС*)	(793)	6 389	11 125
6	Краткосрочные заемные средства	29 162	35 029	7 511
7	Общая величина основных источников	28 369	41 418	18 636
8	Общая величина запасов и затрат	22 329	36 436	12 083
9	Излишек или недостаток собственных оборотных средств	(23 122)	(30 047)	(958)
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников	(23 122)	(30 047)	(958)
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников	6 000	4 982	6 553

Собственные оборотные средства в отчетном году составили 11 125 тыс. руб. Это указывает на нехорошую обстановку на предприятии. Необходимо задействовать краткосрочные обязательства, чтобы обеспечить запасы и затраты.

Проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.
Таблица 15 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение 2020/2018 г.
Коэффициент автономии	0,32	0,38	0,76	0,44
Коэффициент обеспеченности запасов	(0,03)	0,17	0,92	0,89
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	(0,03)	0,15	0,60	0,63
Коэффициент маневренности	(0,06)	0,29	0,46	0,52

Коэффициент автономии увеличился за 2020 год на 0,44 и составил 0,76. Такое значение говорит об значительной доли собственного капитала в структуре баланса и укреплении финансовой независимости.

Коэффициент обеспеченности запасов в отчетном периоде составил 0,92 и показывает что на 90 % запасы организации обеспечены оборотными средствами.

Коэффициент маневренности составил 0,46, что указывает на высокую финансовую устойчивость.

Коэффициент обеспеченности оборотных средств в 2019 году составил 0,60, что указывает на обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами.

Для оценки ликвидности баланса необходимо рассчитать коэффициенты абсолютной ликвидности, критической ликвидности и текущей ликвидности.

Таблица 16 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Нормативные значения	
				Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,04	0,32	≥ 0,1	≥ 0,2
Коэффициент критической ликвидности	0,21	0,14	0,87	≥ 0,7-0,8	≥ 1,5
Коэффициент текущей ликвидности	0,97	1,18	2,48	≥ 1,2 -1,5	≥ 2,0

Коэффициент критической ликвидности в отчетном году составил 0,87 и указывает на возможность погашения текущих долгов за счет быстрореализуемых активов. Коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,32 и указывает на способность предприятия до 32% краткосрочных долгов погасить в кратчайшие сроки, по требованию кредиторов.

2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия

Для оценки эффективности и развития предприятия необходимо рассмотреть показатели выручки, прибыли, деловой активности и рентабельности.

Таблица 17 - Анализ финансовых результатов

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонения 2020/2019 г.
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	87 913	105 486	109 540	24,6
Себестоимость продаж	(75 260)	(92 010)	(93 482)	24,21
Валовая прибыль	12 653	13 476	16 067	17,68
Коммерческие расходы	(2 250)	(4300)	(10 150)	351,1
Управленческие расходы	0	0	0	0
Прибыль от продаж	10 403	9176	5917	(43,12)
Прочие расходы	0	0	(2076)	(2076)
Прибыль до налогообложения	10 403	9176	3841	(63,07)
Чистая прибыль	7829	9152	(1323)	(83,10)

Чистая прибыль на конец отчетного периода 2019 года уменьшилась по сравнению с предыдущим годом на 1323 тыс. рублей и составила 7829 тыс. рублей. Прибыль от продаж в отчетном году уменьшилась на 11,8 %. Чистая прибыль уменьшилась на 14,5%. По всем остальным показателям наблюдается рост.

Таблица 18 – Показатели рентабельности

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
рентабельность продаж (%)	11,83	8,70	5,40
рентабельность основной деятельности (%)	10,41	7,43	2,41
рентабельность активов (%)	21,33	13,83	8,31
рентабельность собственного капитала (%)	66,59	36,29	10,88

На фоне повышения выручки в размере 21 636 тыс.руб. показатель ее рентабельности имел тенденцию к снижению, это свидетельствует о невысоком уровне осуществления корректировки распределения прибыли.

При росте величины собственного капитала показатели его рентабельности имели отрицательное значение роста, что показывает наличие проблем согласованности политики управления объемом деятельности и управления активами.

2.6 Общий вывод по финансовому состоянию предприятия

Был проведен сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО "СПК "Сибирь" за 2018 и 2019 и 2020 год.

Основным видом деятельности предприятия является производство молочной продукции.

В результате анализа ключевых финансовых показателей ООО "СПК "Сибирь" примерно соответствует финансовому состоянию, характерному для микропредприятий, занимающихся видом деятельности производство молочной продукции.

Средние показатели для указанного вида деятельности ниже средних данных по всем отраслям. Поэтому в сравнении с общероссийскими показателями Организация имеет результат ниже среднего.

Коэффициент реальной стоимости имущества составил 0,79, что показывает рост реальной стоимости имущества обеспечивающей производственную деятельность, а это повышает финансовую устойчивость предприятия.

Наибольший удельный вес в составе оборотных активов занимает статья запасов (64,84%), которые в отчетном периоде возросли на 45,88%. Такой удельный вес у оборотных активов является нормальным с точки зрения классического представления структуры оборотных средств.

Деятельность предприятия собственными источниками финансирования обеспечена в размере 24 209 тыс. руб. За анализируемый период объем источников увеличился на 76,14% .

Деятельность предприятия в наибольшей степени обеспечивается собственными средствами и составляет 76,32% в структуре источников. Они состоят из краткосрочных обязательств. По истечению отчетного периода наблюдается уменьшение заемного капитала на 74,24% .

Собственные оборотные средства в отчетном году составили 1 125 тыс. руб. Это указывает на хорошую обстановку на предприятии.

На рисунке 3 показана динамика изменения выручки предприятия за 2018-2020 гг.

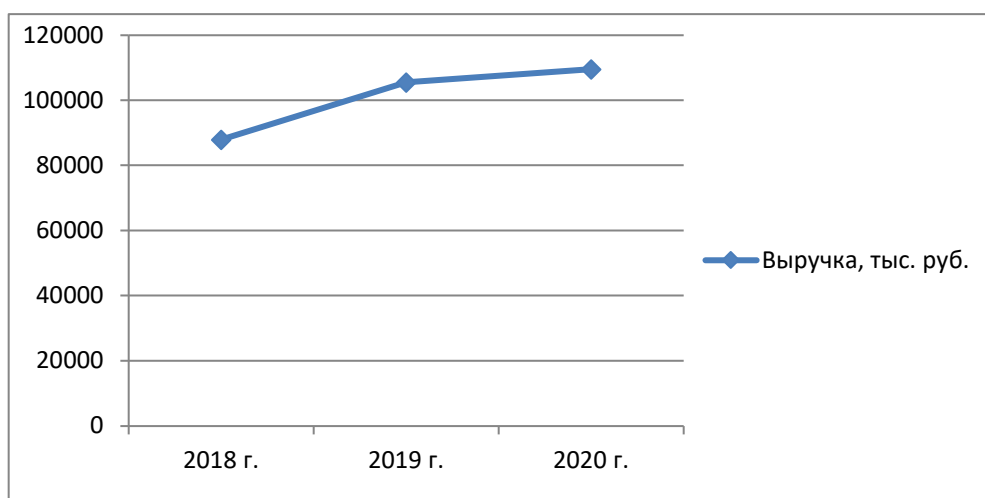


Рисунок 3 - Показатели выручки за 2018-2020 гг.

У предприятия наблюдается положительная динамика выручки, что говорит о росте доходов и динамике развития.

Динамика прибыли за 2018-2020 г. Представлена на рисунке 4.

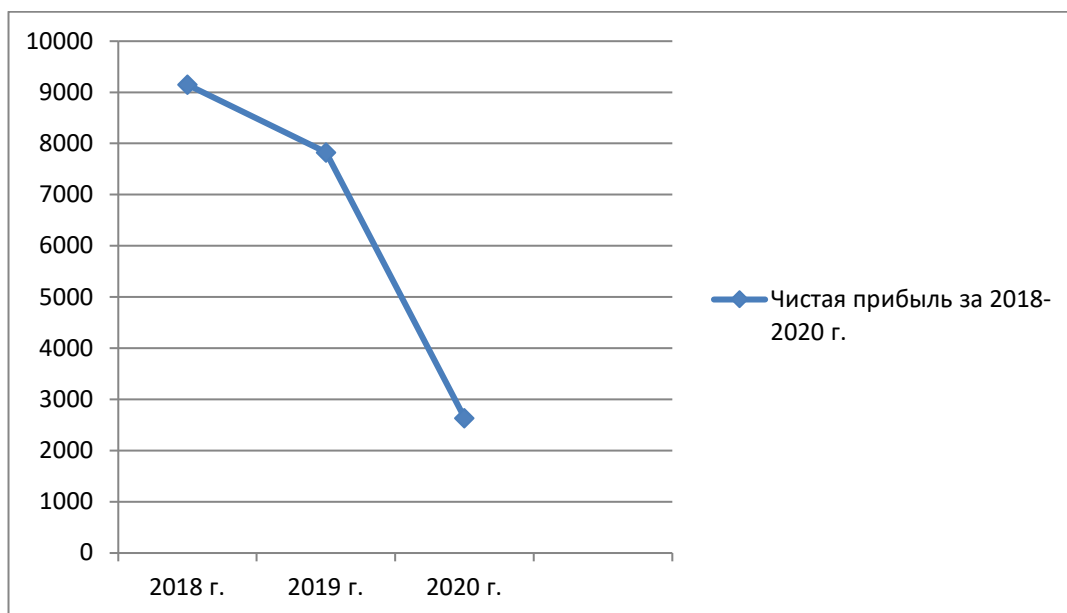


Рисунок 4 - Чистая прибыль за 2018-2019 гг.

Из графика видно, что организация показывает положительный финансовый результат, но в динамике в анализируемом периоде наблюдается снижение показателя чистой прибыли.

Каждый из показателей рентабельности соответствует норме. Показатели рентабельности активов снизились на 3,30 в 2020 году, по сравнению с предыдущим периодом. Показатели рентабельности продаж, рентабельности основной деятельности и рентабельности собственного капитала снизились.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СПК «Сибирь»

3.1 Swot – анализ ООО «СПК «Сибирь»

Конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия - это совокупность качественных и количественных параметров, характеризующих составляющие предприятие факторы производства (труд, земля, капитал и предпринимательские способности), взаимодействие которых может приносить определённое количество экономических благ их собственнику. Следовательно, повышение конкурентоспособности предприятия может быть выражено ростом благосостояния собственников или ростом стоимости предприятия.

SWOT-анализ является легким и удобным в применении инструментом быстрой оценки стратегического положения компании. При применении метода SWOT, удается определить линии связи между присущими компании слабостью и силой, и внешними возможностями, и угрозами.

Далее составим список слабых и сильных сторон ООО «СПК «Сибирь», а также список угроз и возможностей и сведем все в одну таблицу.

Таблица 19 - Swot - анализ ООО "СПК "Сибирь"

<u>Сильные стороны</u>	<u>Слабые стороны</u>
Высококвалифицированный персонал Востребованность населением Разнообразная продукция Высокое качество продукции Хорошая репутация, сложившаяся о предприятии у покупателей	Большая конкуренция Ограниченная реклама продукции Недостаточный имидж на рынке
<u>Возможности</u>	<u>Угрозы</u>
Изготовление новых видов продукции Привлечение новых потребителей и поставщиков Использование новых технологий Расширение рынков сбыта	Изменение вкуса потребителя Перенасыщенность рынков сбыта Выход на рынок конкурентов с более низкими ценами

Таким образом, для того чтобы ликвидировать все имеющиеся на предприятии слабости, необходимо предпринять попытку выстроить эффективную стратегию, используя при этом все имеющиеся у предприятия возможности, а именно:

- расширить ассортимент продукции с целью удовлетворения потребностей покупателей;
- разработать меры, направленные на обслуживание дополнительных групп потребителей;
- искать пути выхода на новые сегменты рынка и расширять имеющиеся рынки сбыта.

Чтобы минимизировать угрозы и избавиться от слабостей, предприятию следует выработать эффективную стратегию управления, стараясь расширить ассортимент предлагаемой продукции, а также провести масштабное исследование потребительского рынка.

Исходя из результатов оценки SWOT следует, что эффективным способом повышения конкурентоспособности ООО «СПК «Сибирь» будет являться расширение ассортимента продукции. Разработанные мероприятия в данной работе будут направлены на создание нового продукта.

3.2 Анализ конкурентов ООО «СПК «Сибирь»

Для того, чтобы повысить спрос на свою продукцию, предприятию необходимо вступить в конкуренцию с другими производителями. Чтобы уйти вперед от своих конкурентов и достичь поставленных целей нужно стать сильнейшим на рынке производства молочной продукции.

Разработка путей повышения конкурентоспособности товара зависит от его правильной и своевременной оценки. Оценка конкурентоспособности предполагает оценку ассортимента каждого производителя.

ООО СПК «Сибирь» производит цельномолочную продукцию, кисломолочную продукцию, масло животного происхождения, сметану, кефир и творог.

Ассортимент продукции насчитывает более 25 наименований.

Основные конкуренты ООО «Сибирь»: производители молочной продукции на территории Республики Хакасия и юга Красноярского края. А именно: ОАО «Саянмолоко», АО «Данон Россия».

Таблица 20 - Конкуренты ООО "СПК "Сибирь"

Наименование	Местонахождение	Основные качества конкурента				
		Уровень оснащённости	Качество продукции	Уровень цен	Выбор продукции	Ассортимент
ОАО «Саянмолоко»	Республика Хакасия	высокий	высокое	низкий	высокий	30 наименований
АО «Данон Россия»	Красноярский край	высокий	высокое	средний	высокий	50 наименований
ООО «СПК «Сибирь»	Республика Хакасия	высокий	высокое	средний	высокий	26 наименований

Из данных таблицы можно сделать вывод о том, что у всех трех производителей уровень оснащённости и качества продукции одинаков. Наиболее широким ассортиментом продукции располагает ОАО «Данон», тем самым являясь главным конкурентом ООО СПК «Сибирь», у которой ассортимент почти в два раза меньше.

Для сравнительной характеристики товаров возьмем молоко одинаковой жирности, а именно 2,5% и проведем анализ.

Таблица 21 - Сравнительный анализ конкурентов

Наименование	Цена за литр	Срок хранения	Тип упаковки
ОАО «Саянмолоко»	79,99 руб.	5 суток.	Пластиковая бутылка
АО «Данон Россия»	76,99 руб.	10 суток	Пластиковая бутылка
ООО «СПК «Сибирь»	76,77 руб.	7 суток.	Пластиковая бутылка

По результатам исследования продукция ООО СПК «Сибирь» не уступает конкурентам по типу упаковки продукции. В случае если рассматривать це-

ны указанных производителей, то ООО СПК «Сибирь» выбрал правильную позицию: не слишком дорогое и не слишком дешевое.

Далее было проведено анкетирование потребителей на выявление производителя, который пользуется наибольшим спросом. Было опрошено 88 человек - 12 % мужского пола и 88 % женского. В число опрошенных входили граждане различных профессий и социальных групп. Респондентам предлагалось ответить на вопрос «Молоко какого производителя вы покупаете?». Наибольшее число респондентов, а именно 44% предпочитают молоко АО «Данон Россия». Одинаковое число голосов набрали ООО «СПК «Сибирь» и ОАО «Саянмолоко».

Главным фактором оказывающим влияние при совершении покупки продуктов АО «Данон Россия» оказалось качество продукции. Соответственно, можно сделать вывод о том, что критерий цены и упаковки оказывает меньшее влияние при выборе молочной продукции.

Исходя из анализа, для повышения конкурентоспособности ООО «СПК «Сибирь» можно создать новый продукт, которого нет у главных конкурентов, тем самым, привлечь большее количество потребителей.

3.3 Описание проекта производства соевого молока

Почти половина россиян склонны к непереносимости молока. Такие данные приводят специалисты медико-генетического центра Genotek [10]. Они в рамках ДНК-теста «Диета и фитнес» обследовали 2000 человек — мужчин (59%) и женщин (41%) в возрасте от 20 до 45 лет. Результаты исследования показали, что 48% испытуемых россиян имеют склонность к непереносимости молочной продукции (лактозной недостаточности).

Решением такой проблемы может быть уменьшение количества молочных продуктов в рационе или их замена безлактозными аналогами.

Соевое молоко это насыщенный, вкусный напиток, получаемый из вымоченной, измельченной и проваренной в пару сои. Это питательный не содержащий лактозы продукт может использоваться в тех же целях, что и коровье молоко. Соевое молоко - идеальный заменитель коровьего молока, особенно в питании детей раннего возраста, особенно детей имеющих аллергическую реакцию на лактозу.

Соевое зерно имеет высокую питательную ценность благодаря большому содержанию растительных белков, минеральных солей, витаминов и лецитинов. Чтобы быть усвоенной организмом, соя должна пройти ряд технологических обработок на оборудовании, которое предназначено для пастеризации и охлаждения коровьего молока. При производстве соевого молока получают отходы, называемые окаррой, которые можно применять в кулинарии (добавки к котлетам, мучным и кондитерским изделиям и т.д.) и на корм скоту.

В последние годы в России возрос интерес к выращиванию сои. Соя имеет невысокую цену и недостатка в его количестве нет, спрос на товар растет, конкурентная среда спокойная. Учитывая эти факты, можно утверждать, что перспектива развития такого проекта достаточно высока.

Ключевые конкурентные преимущества проекта:

- производство экологически чистых и натуральных молочных продуктов с применением технологически нового оборудования;
- наличие гарантированной сырьевой базы (молочно-товарных ферм) на территории района размещения предприятия;
- применение современного высокотехнологичного оборудования;
- приемлемая цена реализации продукции;
- повышение конкурентоспособности предприятия;
- высокое качество реализуемой продукции.

В качестве цеха для производства соевого молока подойдет небольшое помещение примерно в 30 кв. м. Линия для производства соевого молока должна быть оснащена специальным оборудованием.

В настоящее время ООО «СПК «Сибирь» имеет значительный потенциал увеличения производства и расширения ассортимента продукции: развита производственная инфраструктура, имеется опыт работы в данной области и наработаны технологии производства, имеются квалифицированные кадры специалистов.

Исходя из потенциалов фирмы, необходимо будет закупить установку типа VS 200 (рисунок 5) для производства соевого молока и продуктов из сои. Данная установка позволяет производить около 200 литров соевого молока за час работы и не требует большого количества производственного персонала для организации ее работы.[11].



Рисунок 5 - Установка VS 200

СПК «Сибирь» производит фасованное коровье молоко и уже располагает производственными площадями, оборудованием и инженерными коммуникациями. «VS 200» будет установлена на молочном производстве СПК «Сибирь» и будет соединена технологическим циклом с уже имеющимся автоматом расфасовки молока для производства фасованного в полиэтиленовые пакеты соевого молока. Специфика данного оборудования представлена в таблице 22.

Таблица 22- Спецификация установки VS 200 компании ProSoya

Наименование показателя	Качественное значение показателя
Производительность, л/ч	200
Количество необходимого сырья (сухого), кг/ч	30
Производительность по окаре, кг/ч	50-60
Мощность, кВт	5
Потребление воды, л/ч	500
Обслуживающий персонал, чел.	2

Данная автоматическая установка позволяет:

- стерилизовать воду, для смешивания с соевыми зернами;
- дозировать и размельчать зерна сои;
- экстрагировать соевое молоко;
- рекупировать окару;
- добавлять сироп и ароматизаторы;
- пастеризовать соевое молоко примерно 2 минуты при 100°С;
- охлаждать его до + 4°С.

Схема технологического процесса производства соевого молока при помощи данного оборудования показана на рисунке 6.

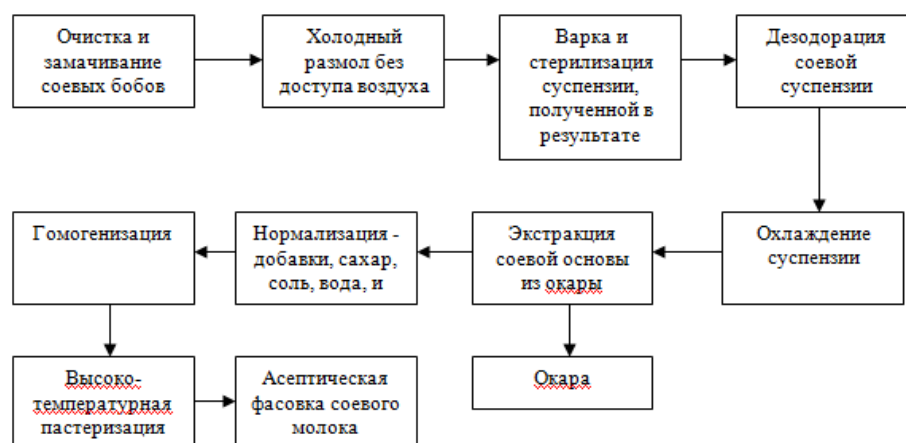


Рисунок 6 - Схема технологического процесса производства соевого молока

Необходимо произвести расчет суммы амортизационных отчислений. Установка по изготовлению соевого молока VS 200 стоит 680 000 руб. Срок полезного использования – 10 лет. Расчет амортизационных отчислений линейным методом представлен в таблице 24.

Таблица 23 - Амортизационные отчисления

Ежемесячная норма отчислений	Годовая сумма отчислений	Годовые амортизационные отчисления
0,83 %	10,00 %	68 000 руб.

В качестве сырья для производства растительного молока выступает соевый боб. Распространенность этой культуры очень широкая и занимает второе место после кукурузы. Для хранения соевых бобов не нужны какие-то специальные условия и оборудование, достаточно сухого и темного места.

Технологический процесс получения молока из соевых бобов следующий:

1. Очистка бобов от различных примесей и промывка их в воде.
2. Замачивание в холодной воде (15-20⁰С) в течение 10-12 часов.
3. Измельчение набухшего сырья и добавление в него воды.
4. Варка полученной смеси.
5. Прессование – отделение полученного молока от нерастворенных

остатков бобов.

6. Упаковка готового продукта.

Цех по переработке сои с одной линией необходимо снабдить определенным персоналом: оператором установки и технологом.

Финансовой деятельностью будет управлять главный бухгалтер предприятия.

Рассчитаем потребность в персонале и заработной плате.

Таблица 24 - Расходы на заработную плату сотрудников

Наименование категорий работников	Потребность, чел.	Месячный фонд заработной платы, руб.	Затраты на заработную плату в год, руб.
Оператор установки	2	25 000	600 000
Технолог	1	20 000	240 000
Итого:	3		840 000

Таким образом, затраты на оплату заработной платы сотрудникам составят 840 000 рублей в год.

Соевые бобы ООО «СПК «Сибирь» будет закупать по стоимости от 29 тыс. рублей за тонну с учетом доставки. Соевые бобы являются исходным сырьем для производства соевого молока.

Производственная программа производства соевого молока на пять лет указана в таблице .

Таблица 25 - Производственная программа

Производственная программа, литров.	Периоды, лет				
	1	2	3	4	5
	84 000	96 000	108 000	120 000	132 000

Для начала производственной деятельности необходимо рассчитать общую потребность в сырье и материалах. При расчете массы необходимого сы-

рья необходимо использовать планируемые объемы производства, данные о производительности установки и количества необходимого сырья на единицу готового продукта.

Таблица 26 - Расход сырья и материалов на годовой объем производства

Наименование материалов	Количество в натуральных единицах	Цена, руб.	Стоимость за год, руб.
Соевые бобы, тонн	12	29 000	348 000
Соль поваренная, тонн	1	71 100	71 100
Сахар, тонн	1,2	77 500	93 000
Вода для процесса, м3	645	39,14	25 245,3
Вода для очистки и др., м3	134	39,14	5 244,7
Упаковка, тонн	2,15	8,54	18 361
Итого:			560 951

Правильная маркетинговая кампания – залог хороших продаж. Рекламирая соевую продукцию, надо ставить упор на:

1. Высокую питательную ценность молока.
2. Качество продукции, изготовленной по всем стандартам.
3. Привлекательную стоимость.
4. Низкую калорийность.

В последнее время пропаганда здорового образа ведется все более активно. Люди хотят употреблять экологически чистую пищу, получать максимум полезных веществ. Соевое молоко подойдет каждому – и вегетарианцу, не употребляющему животный белок и людям с аллергией на лактозу.

Рекламирывать продукцию можно в средствах массовой информации, используя звучный слоган и посредством баннеров и рекламных щитов.

Отлично скажется на привлечении клиентов бесплатная дегустация

напитка или скидки в определенные дни недели.

На продвижение продукции предполагается выделить рекламный бюджет в сумме 120 000 руб. за первый год выпуска продукции.

Рассчитаем требуемые инвестиции, для реализации проекта по производству соевого молока.

Таблица 27 - Требуемые инвестиции для реализации проекта

Требуемые инвестиции	Сумма, тыс. руб.
Оборудование	680
Оборотный капитал	560,951
Рекламная кампания	120
Оплата труда рабочего персонала	840
Итого:	2 200,951

Предпосылками для достижения конкурентоспособных цен на продукцию (при достаточно высоком показателе рентабельности) являются:

- 1) современная и «дешевая» технология, положенная в основу производства по переработке бобов сои;
- 2) оптовая продажа продукции переработки сои, что позволяет до минимума сократить издержки, связанные со сбытом;
- 3) низкие (в сравнении с импортом) эксплуатационные затраты;
- 4) безотходность производственного процесса: все продукты переработки соевых бобов (соевый жмых и шрот) будут использованы в производстве комбикормов и далее реализованы как самостоятельный готовый продукт.

Себестоимость продукции является одним из важных обобщающих показателей деятельности предприятия, отражающих эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии, совершенствование организации труда, производства и управления.

Таблица 28 - Постоянные расходы, тыс. руб.

Перечень постоянных расходов	Периоды, лет				
	1	2	3	4	5
Амортизация оборудования	68	68	68	68	68
Общезаводские расходы	420	630	651	672	693
Коммерческие расходы	140	210	217	226	231
Прочие расходы	120	120	120	120	120
Итого	748	1028	1056	1086	1112

Себестоимость продукции представляет собой совокупность затрат на производство и реализацию продукции. Рассчитаем переменные расходы.

Таблица 29 - Переменные расходы, тыс. руб.

Перечень переменных затрат	Периоды, лет				
	1	2	3	4	5
Заработная плата персонала	840	1260	1302	1344	1386
Отчисления с заработной платы	252	378	390	403	415
Сырье и материалы	560	589	618	647	676
Итого	1652	2227	2310	2394	2477

Рыночная цена одного литра полезного соевого молока составляет 138 рублей, планируется закупить 12 тонн сырья, из которого будет произведено в первый год 84 000 литров молока. Рассчитаем финансовые результаты проекта по производству соевого молока.

Таблица 30 - Финансовые результаты проекта, тыс. руб.

Показатели	Период, лет				
	1	2	3	4	5
Общая выручка (без НДС)	11 592	13 248	14 904	16 560	18 216
Себестоимость продукции	2 400	3 255	3 366	3 480	3 589
Прибыль до налогообложения	9 191	9 992	11 537	13 079	14 626
Налоги с прибыли	1 693	1 998	2 307	2 615	2 925
Чистая прибыль	7 498	7 994	9 230	10 464	11 701

Таким образом, успешная реализация произведенного запланированного количества продукта принесет в первый год 11 592 000 рублей выручки. Себестоимость продукции составит 2 400 000 рублей. Исходя из этого, предприятие получит 7 498 000 рублей чистой прибыли.

Точка безубыточности - объем выручки, при котором компания покрывает все свои затраты - постоянные и переменные.

Расчет точки безубыточности (для 1 года):

$$Q_0 = \frac{TFC}{P-AVC} \quad (3.1)$$

$$Q_0 = \frac{748\,000}{138-19,6} = 6\,317,56 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 31 - Денежный поток, тыс. руб.

	Периоды, лет					
	0	1	2	3	4	5
Инвестиции	2 200,951	-	-	-	-	-
Чистая прибыль	-	7 498	7 994	9 230	10 464	11 701
Амортизация	-	68	68	68	68	68
Чистый денежный поток	-	7 566	8 062	9 298	10 532	11 769
Дисконтированный денежный поток (r=0,16)	2 200,951	6 522	5 971	5 960	5 818	5 604

Чистый дисконтируемый доход (NPV) составит:

$$NPV = \frac{47\,227}{(1+0,16)^5} - 2\,200,951 = 20\,288,09 \quad (3.2)$$

Таким образом, прогнозируется высокая рентабельность. Прибыль окажется достаточной для покрытия инвестиций. А также проект принесет дополнительную прибыль.

Срок окупаемости проекта с учетом дисконтирования составит 4 месяца.

В зависимости от поставленных задач, цены на молоко можно снижать (при реализации крупными оптовыми поставками) или повышать (розничная торговля). Дополнительный доход принесет и разнообразие товаров, например, производство кисломолочных продуктов или молока с добавлением различных ингредиентов (фрукты, ягоды и прочее).

Ускорить процесс возвращения вложенных средств можно, используя грамотный маркетинг, налаживая отношения с потенциальными покупателями (частные фирмы, магазины и кофейни) и производя действительно доброкачественный товар в соответствии с нормами и правилами технологии.

Спрос на товар растет, серьезных конкурентов практически нет, что создает благоприятный климат для организации и продвижения бизнеса по переработке соевых бобов. Низкая себестоимость сырья позволяет зарабатывать, продавая товар по доступным ценам.

Такой способ повышения конкурентоспособности выгоден и производителю, и покупателю. Первый имеет возможность достойно заработать, второй – купить качественный и недорогой продукт. Главное — обзавестись достаточным количеством договоров с детскими садами, школами, кофейнями города и другими учреждениями, заинтересованными в такого рода продукте.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, изучив теоретические и практические аспекты повышения конкурентоспособности предприятия на примере конкретного хозяйствующего субъекта, следует сформулировать ряд выводов.

ООО «СПК «Сибирь» – субъект малого и среднего предпринимательства, основным видом деятельности которого является производство молочной продукции.

Анализ структуры баланса данного предприятия показал, что ООО «СПК «Сибирь» относится к сфере малых, так как валюта его баланса составляет 31 720 тыс. рублей. В 2020 году активный капитал предприятия на 58,8 % состоит из оборотных активов. На предприятии в структуре пассивов большую долю составляет собственный капитал – 76,32 %. Собственные средства предприятия покрывают оборотный капитал. Удельный вес заемного капитала составляет 23,67 %, что подтверждает финансовую независимость от заемных средств.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал, что все коэффициенты финансовой устойчивости удовлетворяют нормативным значениям. Таким образом, можно сделать вывод, что у данного предприятия устойчивое финансовое состояние, запасы и затраты обеспечены источниками капитала. Баланс предприятия можно признать ликвидным.

Расчет коэффициентов ликвидности позволил сделать вывод о том, что за 2020 год лишь 3 % долговых обязательств могут быть погашены за счет денежных средств. Срочные обязательства предприятия обеспечены ликвидными активами на 87 %. Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным значениям и составляет 2,48.

На результат деятельности ООО «Сибирь» важнейшее воздействие оказала прибыль от продаж, которая уменьшилась на 43,12 %, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия. Проведенный анализ выявил общую тенденцию к снижению всех показателей рентабельности. Рентабельность продаж показывает, что снизилась доля прибыли в выручке от про-

даж с 11,83% до 5,40%. Рентабельность активов показывает, сколько прибыли получает предприятие на каждый рубль, вложенный в имущество (каждый рубль капитала предприятия приносит 8 руб. прибыли). Отсутствие тенденций к росту показателей рентабельности свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия в целом.

Основные финансовые показатели говорят о том, что у потребителей есть спрос на производимую продукцию. Таким образом, в рамках данной выпускной квалификационной работы были выявлены проблемы финансово-хозяйственной деятельности ООО «СПК «Сибирь». Наиболее острой является проблема снижения доходности данного хозяйствующего субъекта. Для разрешения выявленной проблемы руководству ООО «СПК «Сибирь» предлагается на данном этапе расширить ассортимент производимой продукции за счет одного наименования: соевого молока.

Анализируемое предприятие имеет опыт производства молока, производственные площади, квалифицированный персонал и сложившиеся партнерские связи для реализации производимой продукции.

Для запуска производственного процесса, будут наняты новые работники в численности 3 человек. Прогнозируется неизменный объем производства соевого молока на протяжении первых пяти лет реализации предлагаемого мероприятия: в год – 84 000 литров молока.

Таким образом, успешная реализация произведенного запланированного количества продукта принесет в первый год 11 592 000 рублей выручки. Себестоимость продукции составит 2 400 000 рублей. Исходя из этого, предприятие получит 7 498 000 рублей чистой прибыли и окупит инвестиционные вложения за 4 месяца работы.

Согласно прогнозируемым результатам финансовые показатели предприятия существенно возрастут, что свидетельствует о целесообразности реализации на практике мероприятий, разработанных и предлагаемых в рамках данной выпускной квалификационной работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рудой, Е. В. Сущность конкурентоспособности предприятия / Е. В. Рудой // Молодой ученый. – 2017. – № 19 (153). – С. 152–154.
2. Толстиков, Е. А. Дискуссионные вопросы о сущности конкурентоспособности предприятия / Е. А. Толстиков. // Молодой ученый. – 2016. – № 20. – С. 443–446.
3. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по техн. и экон. специальностям / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
4. Еленева, Ю. Я. Разработка и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности в комплексе «предпринимательское дело» : дис. канд. техн. наук : 08.00.28 / Еленева Юлия Яковлевна. – Москва, 2010. – 215 с.
5. Портер М. Международная конкуренция: Конкурент. преимущества стран: [Пер. с англ.] / Майкл Портер; [Предисл. В. Д. Щетинина]. – Москва : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
6. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент : науч. и учеб. литература / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : Маркетинг, 2002. – 885 с.
7. Лазаренко, А. А. Методы оценки конкурентоспособности / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 374–377.
8. Баумгартен, Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 6. – С. 95.
9. Орехов, Н. А. Оценка конкурентоспособности промышленной продукции / Н. А. Орехов, Н. В. Лаврухина. – Калуга : МГТУ, 2011. – 218 с.
10. Медицинская высокотехнологичная компания "Genotek" // ООО "Генотек" [сайт]. – Режим доступа: <https://www.genotek.ru/about/>

11. Российский агропромышленный сервер "Агросервер" // ООО "Агросервер" [сайт]. – Режим доступа: <https://agroserver.ru/>
12. Чайникова, Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. –192 с.
13. Международные экономические отношения : учебник/ [Б.М. Смитиенко] ; под ред. Б.М. Смитиенко. - 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2008. - 527 с.
14. Смольянова, Е.Л. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия / Е. Л. Смольянов, В. Б. Малицкая // Вестник ТГУ. – 2009. – № 2 (70). – С. 336-344.
15. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для студ. вузов: [Пер. с англ.] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под. ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – Москва : ИНФРА-М, 2008. - 527 с.
16. Фатхутдинов, Р. А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : Стандарты и качество, 2009. - 463 с.
17. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : Учеб. для студентов вузов, обучающихся по техн. и экон. специальностям / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : ИНФРА-М, 2000. - 311 с.
18. Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – № 1 (153). – С. 374-377.
19. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг : уч. пособие / И. М. Лифиц. – Москва : Высш. образование, 2007. - 390 с.
20. Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. - 2-е изд., доп. и испр. / И.М. Лифиц. – Москва : Юрайт, 2001. - 223 с.
21. Подборнова, Е.С. Методические подходы к оценке конкурентоспособности промышленных предприятий : автореф. дис. ... кандидата экономиче-

- ских наук : 08.00.05/ Подборнова Екатерина Сергеевна. – Самара, 2012. - 26 с.
22. Потолокова, М.О. Конкурентоспособность управления сетями предприятий на базе рекламы / М. О. Потолокова. – Москва : LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 384 с.
23. Винокурова, В. А. Управление развитием рыночных возможностей предприятия: Учебное пособие. : уч. пособие / В. А. Винокурова. – Москва : Москва : Благовест-В, 2007. - 198 с.
24. Винокуров, В. А. Управление развитием рыночных возможностей предприятия / В. А. Винокуров // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1 (41). – С. 121–123.
25. Головачев, А. С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А. С. Головачев. – Минск : высшая школа, 2012. - 318 с.
26. Горбашко, Е. А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник / Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева; под ред. Е.А. Горбашко. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 447 с.
27. Данилов, И. П. Конкурентоспособность регионов России. Теоретические основы и методология / И. П. Данилов. – Москва : Канон+, 2007. - 367 с.
28. Александрова, Е. В. Информационное обеспечение анализа и программирования конкурентоспособности : региональный аспект : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.13 / Александрова Евгения Всеволодовна. – Москва, 2007. - 19 с.
29. Александрова, Е. В. Региональные программы повышения конкурентоспособности предприятий / Е. В. Александрова // Проблемы экономики. – 2007. – № 5. – С. 32-33.
30. Алексейчева, Е. Ю. Основные пути и факторы повышения конкурентоспособности производственных предприятий России / Е. Ю. Алексейчева // Пищевая промышленность. – 2005. – № 8. – С. 90-92.
31. Ананьев, А. Н. Введение в ERP. Модуль финансы : уч. пособие / А. Н. Ананьев. – Москва : ГОУВПО «ГУУ», 2006. – 280 с.
32. Баринаова, В. А. Развитие предприятия в конкурентной среде / В. А.

Баринова, А. В. Синельников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №6. – С. 30-34.

33. Беседина, В.Н. Оценка финансового состояния и управление прибылью на предприятии: уч. пособие / В.Н. Беседина. – Курск: Курский факультет МГУК, 2008. – 415 с.

34. Варакута, С. А. Управление качеством продукции: уч. пособие / С. А. Варакута. – Москва : ИНФРА - М, 2008. – 112 с.

35. Виханский, О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс : учебник / О. С. Виханский. А. И. Наумов; Под ред. О. С. Виханского. – Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1995. - 415 с.

36. Волчков, С. А. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : уч. пособие / С. А. Волчков. Под ред. проф. Н. П. Любушина – Москва : ЮНИТИ – ДАНА, 2016. – 471 с.

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

**Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2018 г.**

Организация ООО "СПК "Сибирь"

Идентификационный номер налогоплательщика

Экономическая деятельность

Производство молочной продукции

Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с

ограниченной ответственностью/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 655100, Хакасия Респ, Усть-Абаканский р-н, Усть-Абакан пгт,

Сибирского ул, д.10А

Форма по ОКУД	0710001		
Дата (число, месяц, год)	27	3	2019
по ОКПО	95261230		
ИНН	1901073077		
по ОКВЭД	10.5		
по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
по ОКЕИ	384		

Показатель 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2018 г. ³	На 31 декабря 2017 г. ⁴	На 31 декабря 2016 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	14 527	11 259	13 438
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	518
	Итого по разделу I	1100	14 527	11 259	13 956
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	17 747	14 485	17 135
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	4 190	3 401	2 376
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 860	321	2 448
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	23 797	18 207	21 959
	БАЛАНС	1600	38 324	29 466	35 915

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

Форма 0710001 с. 2

Показатель 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			2018 г. ³	2017 г. ⁴	2016 г. ⁵
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9 152	4 582	6 653
	Итого по разделу III	1300	9 162	4 592	6 663
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	22 866	-	26 356
	Кредиторская задолженность	1520	6 296	2 718	2 896
	Доходы будущих периодов	1530	-	22 156	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	29 162	24 874	29 252
	БАЛАНС	1700	38 324	29 466	35 915

Руководитель

Дырина Т.А.

(подпись) (расшифровка подписи)

27 марта 2019

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-П от 6 августа 1999 г. указанного Приказа государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой в раскрытии в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 2018 г.

Организация ООО "СПК "Сибирь"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической

деятельности Производство молочной продукции

Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с

ограниченной ответственностью/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по

ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
27	3	2019
95261230		
1901073077		
10.5		
65		16
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2018 г. ³	За 2017 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	87 913	75 513
	Себестоимость продаж	2120	(75 260)	(66 922)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	12 653	8 591
	Коммерческие расходы	2210	(2 250)	(1 600)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	10 403	6 991
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(-)	(1 550)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10 403	5 441
	Текущий налог на прибыль	2410	(-)	(-)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
		2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2450	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2460	(1 251)	(859)
	Прочее	2400	9 152	4 582
	Чистая прибыль (убыток)			

Продолжение приложения 2

Форма 0710002 с. 2

Код	Наименование показателя ²	За 2018 г. ³	За 2017 г. ⁴
2510	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
2520	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
2500	Совокупный финансовый результат периода ⁶	9 152	4 582
СПРАВОЧНО			
2900	Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
2910	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-


 Дырина Т.А.
 (подпись) (расшифровка подписи)
 марта 2019

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

Приложение 3

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 г.

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Идентификационный номер налогоплательщика
ООО "СПК "Сибирь"
Производство молочной продукции
Формы собственности / форма собственности Общества с
ограниченной ответственностью/Частная собственность
Исчисление: тыс. руб.
Местонахождение (адрес) 655100, Хакасия Респ, Усть-Абаканский р-н, Усть-Абакан пгт,
Березовского ул, д.10А

Дата (число, месяц, год)
Форма по ОКУД
по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД 2
по ОКОПФ / ОКФС
по ОКЕИ

Коды	
0710001	
95261230	
1901073077	
10.5	
12300	16
384	

Годовая отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии)

Индивидуального аудитора

Идентификационный номер налогоплательщика
Идентификационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора
Идентификационный номер государственной регистрации
Идентификационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора

ИНН
ОГРН/
ОГРНИП

Показатели 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			2019 г. 3	2018 г. 4	2017 г. 5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	15 184	14 527	11 259
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	15 184	14 527	11 259
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	22 702	17 747	14 485
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	3 520	4 190	3 401
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 462	1 860	321
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	27 684	23 797	18 207
	БАЛАНС	1600	42 868	38 324	29 466

Продолжение приложения 3

Форма 0710001 с. 2

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2019 г. ³	На 31 декабря 2018 г. ⁴	На 31 декабря 2017 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	7 829	9 152	4 582
	Итого по разделу III	1300	7 839	9 162	4 592
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	29 781	21 756	-
	Кредиторская задолженность	1520	5 248	7 406	2 718
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	22 156
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	35 029	29 162	24 874
	БАЛАНС	1700	42 868	38 324	29 466

Руководитель

Дырина Т.А.

(расшифровка подписи)

31 марта 2020 г.



Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 4

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах за 2019 г.

Организация ООО "СПК "Сибирь"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической
деятельности

Производство молочной продукции

Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с
ограниченной ответственностью/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по

ОКВЭД 2

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды

0710002

95261230

1901073077

10.5

12300

16

384

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2019 г. ³	За 2018 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	105 486	87 913
	Себестоимость продаж	2120	(92 010)	(75 260)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	13 476	12 653
	Коммерческие расходы	2210	(4 300)	(2 250)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 176	10 403
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	9 176	10 403
	Текущий налог на прибыль	2410	(-)	(-)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(1 347)	(1 251)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	7 829	9 152

Продолжение приложения 4

Форма 0710002 с. 2

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	За 2019 г. ³	За 2018 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	7 829	9 152
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  Дырина Т.А.
(расшифровка подписи)

31 марта 2020 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 18 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода, Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".
7. Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 5

Форма 0710001 с. 2

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2020 г. ³	На 31 декабря 2019 г. ⁴	На 31 декабря 2018 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	24 199	21 563	13 734
	Итого по разделу III	1300	24 209	21 573	13 744
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	3 907	29 781	21 756
	Кредиторская задолженность	1520	3 604	5 248	7 406
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	7 511	35 029	29 162
	БАЛАНС	1700	31 720	56 602	42 906

Руководитель

Дырина Т.А.

(расшифровка подписи)

24 марта 2021 г.

Примечания:

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

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

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

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

7. Знак "+" и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 5

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г.

Организация ООО "СПК "Сибирь"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической
деятельности

Производство молочной продукции

Организационно-правовая форма / форма собственности Прочие юридические
лица, являющиеся коммерческими организациями/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 655100, Хакасия Респ, Усть-Абаканский р-н, Усть-Абакан пгт,
Добровольского ул, д.10А

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии)
индивидуального аудитора

Идентификационный номер налогоплательщика
аудиторской организации/индивидуального аудитора
Основной государственный регистрационный номер
аудиторской организации/индивидуального аудитора

Коды	
Форма по ОКУД	0710001
Дата (число, месяц, год)	
по ОКПО	95261230
ИНН	1901073077
по ОКВЭД 2	10.5
по ОКОПФ / ОКФС	19000 16
по ОКЕИ	384

ИНН
ОГРН/
ОГРНИП

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2020 г. ³	На 31 декабря 2019 г. ⁴	На 31 декабря 2018 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	13 084	15 184	14 527
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	13 084	15 184	14 527
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	12 083	36 436	22 329
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	4 105	3 520	4 190
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 448	1 462	1 860
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	18 636	41 418	28 379
	БАЛАНС	1600	31 720	56 602	42 906

Приложение 6

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах за 2020 г.

Организация ООО "СПК "Сибирь"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической
деятельности

Производство молочной продукции

Организационно-правовая форма / форма собственности Прочие юридические

лица, являющиеся коммерческими организациями/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Дата (число, месяц, год)

Форма по ОКУД

по ОКПО

ИНН

по

ОКВЭД 2

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды	
0710002	
95261230	
1901073077	
10.5	
19000	16
384	

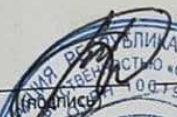
Показатели ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2020 г. ³	За 2019 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	109 549	105 486
	Себестоимость продаж	2120	(93 482)	(92 010)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	16 067	13 476
	Коммерческие расходы	2210	(10 150)	(4 300)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	5 917	9 176
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(2 076)	(-)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 841	9 176
	Налог на прибыль ⁷	2410	-	-
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль	2412	-	-
	Почее	2460	(1 205)	(1 347)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 636	7 829

Продолжение приложения 6

Форма 0710002 с. 2

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	За 2020 г. ³	За 2019 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	2 636	7 829
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

 Дырина Т.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

24 марта 2021

Примечания

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



Фиськович Мария Игоревна

Повышение конкурентоспособности предприятия на примере ООО «СПК «Сибирь»

Научный руководитель: Е. Л. Прокопьева, к.э.н., доцент

Абакан - 2021



Цель исследования

Изучение сущности конкурентоспособности и выявление методов ее повышения на предприятии ООО «СПК «Сибирь».

Практическая значимость работы заключается в разработке практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятий

Научная новизна данного исследования заключается в обобщении ряда теоретических положений по повышению конкурентоспособности предприятия.

Актуальность темы

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на современном рынке каждый производитель должен иметь конкурентное преимущество, конкурентоспособную продукцию и деятельность компании. К сожалению, никто не застрахован от изменений рынка, и каждый предприниматель должен быть готов к корректировке планов компании, смене тактики действий и новым разработкам.

Объектом исследования является предприятие ООО «СПК «Сибирь».

3

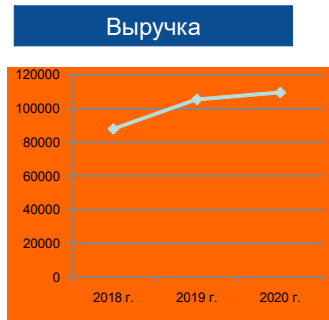
Понятие

«Конкурентоспособность предприятия»

Конкурентоспособность предприятия – это превосходство предприятия над конкурентами в данный момент времени, которое достигнуто без ущерба окружающим, способность предприятия в настоящем и будущем времени разрабатывать и оказывать услуги, превосходящие по различным критериям аналоги.

4

Анализ финансового состояния ООО «СПК «Сибирь»



5

Анализ конкурентов ООО «СПК «Сибирь»

Наименование	Местонахождение	Основные качества конкурента				
		Уровень осведомленности	Качество продукции	Уровень цен	Выбор продукции	Ассортимент
ОАО «Саломоново»	Республика Хакасия	высокий	высокое	низкий	высокий	30 наименований
АО «Далеко Россия»	Красноярский край	высокий	высокое	средний	высокий	30 наименований
ООО «СПК «Сибирь»	Республика Хакасия	высокий	высокое	средний	высокий	26 наименований

6

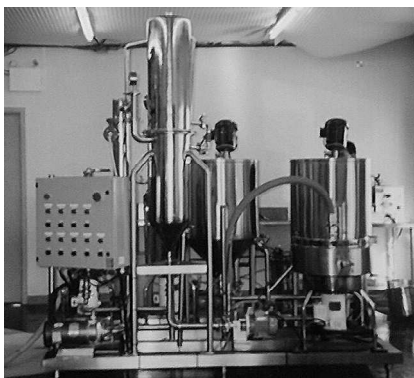
Описание проекта производства соевого молока

В последние годы в России возрос интерес к выращиванию сои. Соя имеет невысокую цену и недостатка в его количестве нет, спрос на товар растет, конкурентная среда спокойная. Учитывая эти факты, можно утверждать, что перспектива развития такого проекта достаточно высока.

Специалисты медико-генетического центра Genotek провели исследование, которое показало, что 48% испытуемых россиян имеют склонность к непереносимости молочной продукции (лактозной недостаточности).

7

Установка VS 200 для производства соевого молока



Наименование показателя	Качественное значение показателя
Производительность, л/ч	200
Количество необходимого сырья (сухого), кг/ч	30
Производительность по окаре, кг/ч	50-60
Мощность, кВт	5
Потребление воды, л/ч	500
Обслуживающий персонал, чел.	2

8

Постоянные расходы, тыс руб.

Перечень постоянных расходов	Периоды, лет				
	1	2	3	4	5
Амортизация оборудования	68	68	68	68	68
Общезаводские расходы	420	630	651	672	693
Коммерческие расходы	140	210	217	226	231
Прочие расходы	120	120	120	120	120
Итого	748	1028	1056	1086	1112

9

Переменные расходы, тыс руб.

Перечень переменных затрат	Периоды, лет				
	1	2	3	4	5
Заработная плата персонала	840	1260	1302	1344	1386
Отчисления с заработной платы	252	378	390	403	415
Сырье и материалы	560	589	618	647	676
Итого	1652	2227	2310	2394	2477

10

Финансовые результаты проекта

Показатели	Периоды (лет)					
	0	1	2	3	4	5
Общая выручка (без НДС)	0	11 592	13 248	14 904	16 560	18 216
Себестоимость продукции	0	2 400	3 255	3 366	3 480	3 589
Прибыль до налогообложения	0	9 191	9 992	11 537	13 079	14 626
Налоги с прибыли	0	1 693	1 998	2 307	2 615	2 925
Чистая прибыль	0	7 498	7 994	9 230	10 464	11 701

11

Денежный поток, тыс. руб.

	Периоды, лет					
	0	1	2	3	4	5
Инвестиции	2 200,951	-	-	-	-	-
Чистая прибыль	-	7 498	7 994	9 230	10 464	11 701
Амортизация	-	68	68	68	68	68
Чистый денежный поток	-	7 566	8 062	9 298	10 532	11 769
Дисконтированный денежный поток (r=0,16)	2 200,951	6 522	5 971	5 960	5 818	5 604

$$NPV = \frac{47\,227}{(1 + 0,16)^5} - 2\,200,951 = 20\,288,09$$

12

Анализ конкурентов ООО «СПК «Сибирь»

Наименование	Местонахождение	Основные показатели по конкурентам				Ассортимент
		Уровень сложности	Количество продукции	Уровень цен продукции	Выбор продукции	
ООО «Самолет»	Республика Хакасия	высокий	высокое	низкий	высокий	30 наименований
АО «Даль Россия»	Курганская область	высокий	высокое	средний	высокий	30 наименований
ООО «СПК «Сибирь»	Республика Хакасия	высокий	высокое	средний	высокий	26 наименований

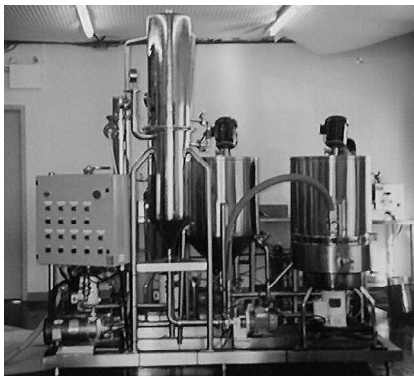


Описание проекта производства соевого молока

В последние годы в России возрос интерес выращиванию сои. Соя имеет невысокую цену и недостаток в его количестве нет, спрос на товар растет, конкурентная среда спокойная. Учитывая эти факты, можно утверждать, что перспектива развития такого проекта достаточно высока.

Специалисты медико-генетического центра Genotek провели исследование, которое показало, что 48% испытуемых россиян имеют склонность к непереносимости молочной продукции (лактозной недостаточности).

Установка VS 200 для производства соевого молока



Наименование показателя	Качественное значение показателя
Производительность, л/ч	200
Количество необходимого сырья (сухого), кг/ч	30
Производительность по окаре, кг/ч	50-60
Мощность, кВт	5
Потребление воды, л/ч	500
Обслуживающий персонал, чел.	2

Актуальность темы

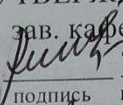
Актуальность данной темы обусловлена тем, что на современном рынке каждый производитель должен иметь конкурентное преимущество, конкурентоспособную продукцию и деятельность компании. К сожалению, никто не застрахован от изменений рынка, и каждый предприниматель должен быть готов к корректировке планов компании, смене тактики действий и новым разработкам.

Объектом исследования является предприятие ООО
«СПК «Сибирь».

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиГД
 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 21 » 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение конкурентоспособности предприятия на примере
ООО «СПК «Сибирь»
тема

Руководитель

 21.06.21
подпись, дата

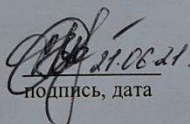
доцент, к. э. н.

Прокопьева Е. Л.

должность, ученая степень

инициалы, фамилия

Выпускник

 21.06.21.
подпись, дата

Фиськович М. И.


инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Повышение конкурентоспособности на примере ООО «СПК «Сибирь».


Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 21.06.21
подпись, дата

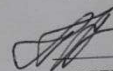
Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

 21.06.21
подпись, дата

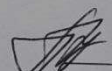
Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

 21.06.21
подпись, дата

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 21.06.21
подпись, дата

Прокопьева Е. Л.
инициалы, фамилия