

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

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

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 30 » 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере
тема
ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Руководитель

Т.Б. Коняхина
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

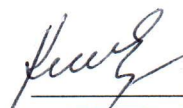
Выпускник

И. Ю. Шабалкина
подпись, дата инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: _____
Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере
ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

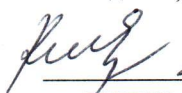
Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 29.06.2020
подпись, дата

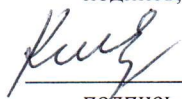
Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

 29.06.2020
подпись, дата

Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

 29.06.2020
подпись, дата

Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 29.06.20
подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

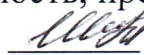
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере ЗАО АСМУ «Стальконструкция»
ВКР выполнена на 91 страницах, с использованием 4 иллюстраций, 40 таблиц, приложения, 47 использованных источников, 17 количество листов иллюстративного материала (слайдов).


Ключевые слова:

Ассортимент, диверсификация, стратегия, корпоративный менеджмент, эффективность, анализ, планирование, аналитический баланс, динамика, структура, группировка, ликвидность, активность, предприятие, сортамент.

Автор работы (номер группы) 3-75Э

 И.Ю. Шабалкина
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы – 2020

Цель: определение факторов формирования ассортимента металлоконструкций, анализ и выработка предложений по совершенствованию ассортимента на основе наиболее значимых факторов формирования.

- Задачи:

- 1) Изучение теоретических аспектов расширения ассортимента и характеристики деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- 2) Проведение анализа финансового состояния предприятия и анализ ассортимента выпускаемой продукции;
- 3) разработка путей совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция».

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития экономики России характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды функционирования экономических субъектов. Положение предприятий осложняется жесткой конкуренцией, в том числе и со стороны импортных производителей.

Практическая значимость работы. Результаты исследований могут быть использованы как при текущем, так и стратегическом планировании деятельности производственного предприятия в целях обоснованного выбора номенклатуры и объемов выпуска товаров, определения ценовой политики.

Таким образом, нами сформированы мероприятия по диверсификации производства и их влияние на эффективность предпринимательской деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция». С целью расширения границ деятельности предприятия, завоевания новых рынков, получения конкурентных преимуществ, динамичного роста прибыли в долгосрочной перспективе и инвестирования капитала, было принято решение о диверсификации производства – внедрении новой услуги – монтажа грузовых мачтовых подъемников.

SUMMARY
GRADUATION THESIS

Bachelor's thesis

Theme of gradual qualification work: Expansion of the range of products by the example of CJSC ACIM "Stalkonstruksiya".

The graduation thesis comprises 91 pages, 4 figures, 40 tables, applications, 47 sources used, 17 number of sheets of illustrative material (slides).

Keywords: Assortment, diversification, strategy, corporate management, efficiency, analysis, planning, analytical balance, dynamics, structure, grouping, liquidity, activity, enterprise, assortment.

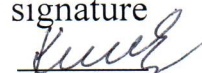
Author of research (Z-75E)


signature

I.Y. Shabalkina

full name

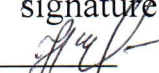
Academic supervisor


signature

T.B. Konyakhina

full name

English language supervisor


signature

N.V. Chezybaeva

full name

Graduation paper presentation date – 2020

The goal of the final qualification work is to determine the factors of formation of the assortment of metal structures, analyze and develop proposals for improving the assortment based on the most significant formation factors.

- Tasks:

- 1) Such as studying the theoretical aspects of expanding the assortment and characteristics of CJSC ACIM "Stalkonstruksiya"
- 2) Analysis of the financial condition of the enterprise and analysis of the range of products;
- 3) Development of ways to improve the assortment policy at the CJSC ACIM "Stalkonstruksiya".

The relevance of the theme lies in the fact that the current stage of development of the Russian economy is characterized by instability of the external and internal environment of functioning of economic entities. The situation of enterprises is complicated by fierce competition, including from foreign manufacturers.

The practical significance of the work. The results of this research can be used both in the current and in the strategic planning of the production enterprise in order to make an informed choice of the nomenclature and release of goods, to determine pricing policy.

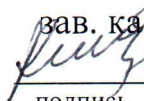
According to the named facts, we have formed measures to diversify production and the impact of these measures on the efficiency of entrepreneurial activity of CJSC ACIM "Stalkonstruksiya". With the aim of expanding the boundaries of the enterprise, gaining new markets, gaining competitive advantages, dynamic profit growth in the long term and investing capital, it was decided to diversify production - introduce a new service - installation of cargo mast lifts.

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

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

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« 30 » 06 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Ирине Юрьевне Шабалкиной
фамилия, имя, отчество
Группа 3-75Э Направление 38.03.01 Экономика
номер код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Утверждена приказом по институту № 247 от 27.04.2020г.
Руководитель ВКР Т. Б. Коняхина, зав. кафедрой, доцент, канд. эконом. наук
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР

1. Бухгалтерская отчетность организации ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
2. Отчет о финансовых результатах ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
3. Устав ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
4. Штатное расписание ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
5. Учебные пособия по экономике.

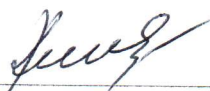
Перечень разделов ВКР

1. Теоретическая часть. Теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия.
2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
3. Проектная часть. Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» и пути его совершенствования.

Перечень иллюстративного материала (слайдов)


1. Титульный лист.
2. Актуальность проведения ВКР.
3. Цель, задачи, объект, предмет.
4. Характеристика объекта исследования.
5. Основные финансовые показатели деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
6. Рекомендации по совершенствованию управления финансово-хозяйственной деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
7. Расчёт экономического эффекта от предложенных мероприятий.

Руководитель ВКР


подпись

Т.Б. Коняхина
инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению


подпись, инициалы и фамилия студента

«23» 04 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
Теоретическая часть. Теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия.....	9
1.1. Понятие и сущность ассортимента товаров и его формирования.....	9
1.2. Диверсификация производства и ее содержание.....	17
1.3. Диверсификация производства как направление повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.....	25
Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	30
2.1. Характеристика деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	30
2.2. Анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	37
2.3. Экологический раздел.....	56
Проектная часть. Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» и пути его совершенствования.....	59
3.1. Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	59
3.2. Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	68
3.3. Инвестиционная оценка мероприятий по совершенствованию ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	76
Заключение.....	86
Список литературы.....	89
Приложения.....	93

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития экономики России характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды функционирования экономических субъектов. Положение предприятий осложняется жесткой конкуренцией, в том числе и со стороны импортных производителей. Значимыми факторами, влияющими на изменение эффективности предприятий, являются выбор товарного ассортимента, установление цен на товары и, конечно, спрос. Процессы формирования товарной и ценовой политики, предполагают их использование на обычных коммерческих предприятиях, преследующих основную цель – максимизацию прибыли.

В последнее время продажи стали одним из ключевых критериев успешной деятельности фирмы. В современных условиях выигрывают те организации, которые обладают наиболее эффективной товарной политикой и взаимодействия с клиентами. Товарная политика всегда являлась и является основой любого бизнеса. Именно в этой области деятельности компания получает свою итоговую оценку.

Формирование ассортимента составляет основу товарной политики предприятия. Товарная политика имеет экономическое и социальное значение. Экономическая важность заключается в том, что умелое управление ассортиментом товаров позволит предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции и стать преуспевающим. С социальной стороны управление ассортиментом воспитывает у потребителей вкусы, формирует потребности, и наоборот, вкусы и потребности потребителей оказывают большое влияние на товарную политику.

Ассортиментная политика приобретает особую значимость в нынешних условиях, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по ассортименту и качеству, и от эффективности работы предприятия с производимым товаром зависят его экономические показатели.

Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами ее реализации и максимально эффективно управляет ею.

Потребитель предъявляет все новые, более изысканные требования к товарам. Покупатели хотят, чтобы купленные ими товары были более практичными, красивыми, долговечными. А производители вынуждены удовлетворять постоянно возрастающие запросы своих клиентов. Вот почему коррекция ассортимента очень важна сегодня.

Актуальность определения и исследования факторов формирования ассортимента металлоконструкций обуславливается спецификой рынка Свердловской области. Успешная деятельность торгового предприятия, реализующего металлоконструкции зависит от правильной разработки и планирования ассортимента, с учетом определяемых факторов формирования.

Степень изученности проблемы. Различные аспекты формирования ассортиментной политики рассматривались в трудах отечественных (Алескеров Ф.Н., Голубков Е.П., Завьялов П.С., Попов Е.В., Романов А.Н., Тренев В., Ширалев Ш.А. и многих других) и зарубежных (Армстронг Р., Вонг И., Дихтль Е., Кокс К.Т., Котлер Ф., Сондерс С., Твилдиани Ю.К., Хершген Х., Эванс Дж. и многих других) ученых, работы которых внесли большой вклад в исследование проблем управления товарным ассортиментом предприятия. Однако ряд проблем в этой области до настоящего времени исследованы недостаточно. Так, не выработан единый общепринятый взгляд на содержание понятия «ассортиментная политика», недостаточно разработаны вопросы количественной и качественной оценки формирования ассортимента, практически отсутствуют работы по оценке влияния ассортимента на прибыль предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является определение факторов формирования ассортимента металлоконструкций, анализ и выработка предложений по совершенствованию ассортимента на основе наиболее значимых факторов формирования.

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» г. Абакан Республики Хакасия.

Предметом выпускной квалификационной работы является ассортимент выпускаемой продукции предприятия и факторы его формирования.

Для выполнения поставленной цели были выделены следующие **задачи**:

- рассмотреть теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия;
- изучить характеристику деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- разработать пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».

Информационная база исследования: учебная и методическая литература, материалы СМИ, нормативные документы, компьютерные программы Word и Excel, бухгалтерская, внутрипроизводственная и статистическая отчетность предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».

Практическая значимость работы. Результаты исследований могут быть использованы как при текущем, так и стратегическом планировании деятельности производственного предприятия в целях обоснованного выбора номенклатуры и объемов выпуска товаров, определения ценовой политики.

Структура работы. Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСШИРЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность ассортимента товаров и его формирования

Ассортимент товаров – совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку.

Ассортимент товаров характеризуется широтой, глубиной, полнотой, степенью обновления, структурой [18, с. 51].

Широта ассортимента означает количество изделий того или иного назначения.

Глубина ассортимента представляет собой количество разновидностей конкретного вида изделий, количество позиций каждого вида товара.

Полнота ассортимента определяется отношением фактического количества разновидностей товаров к его количеству, предусмотренному соответствующим прейскурантом или спецификацией.

Степень обновления ассортимента означает удельный вес новых изделий в общем объеме, поставленных на продажу.

Структура ассортимента характеризуется удельным весом товарных групп, подгрупп, видов и разновидностей товаров в общей сумме товарооборота.

Ассортиментная политика – это сфера деятельности руководителя и специалистов предприятия, представляющая собой совокупность принципов, стратегий и методик, приводящих к формированию оптимального ассортимента выпускаемой предприятием продукции либо оказываемых услуг, с точки зрения повышения эффективности деятельности предприятия и удовлетворения потребностей потребителей [32, с. 47].

Формирование оптимального ассортимента и успех продукта у потребителя основывается на эффективной работе механизма системы управления ассортиментом, под которым понимается последовательная

совокупность мероприятий, форм и методов, с помощью которых обеспечивается основная цель деятельности предприятия в области эффективного управления ассортиментом услуг [5, с. 43]. Различают производственный и торговый ассортимент товаров.

Производственный ассортимент – это номенклатура товаров, выпускаемая промышленными или сельскохозяйственными предприятиями. Как правило, предприятия, производящие товары, выпускают узкий ассортимент товаров, что позволяет им внедрять передовую технологию производства, совершенствовать ассортимент выпускаемых товаров, улучшать их качество.

Торговый ассортимент представляет собой номенклатуру товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети. Он включает ассортимент товаров, выпускаемых многими предприятиями, и подразделяется на две товарные отрасли: производственные и непроизводственные товары [30, с. 63].

Формирование ассортимента – проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «наукоемкими» и «обычными» товарами, овеществленными товарами и или лицензиями и «ноу-хау». При формировании ассортимента возникают проблемы цен, качества, гарантий, сервиса, собирается ли производитель играть роль лидера в создании принципиально новых видов продуктов или вынужден следовать за другими изготовителями.

Формированию ассортимента предшествует разработка предприятием ассортиментной концепции. Она представляет собой направленное построение оптимальной ассортиментной структуры, товарного предложения, при этом за основу принимаются, с одной стороны, потребительские требования определенных групп, а с другой, – необходимость обеспечить наиболее эффективное использование предприятием сырьевых, технологических, финансовых и иных ресурсов с тем, чтобы производить изделия с низкими издержками.

Суть проблемы формирования ассортимента состоит в планировании фактически всех видов деятельности, направленных на отбор продуктов для будущего производства и реализации на рынке и на приведение характеристик этих продуктов в соответствие с требованиями потребителей. Формирование на основе планирования ассортимента продукции – непрерывный процесс, продолжающийся в течение всего жизненного цикла продукта, начиная с момента зарождения замысла о его создании и кончая изъятием из товарной программы.

Управление ассортиментом предполагает координацию взаимосвязанных видов деятельности – научно-технической и проектной, комплексного исследования рынка, организации сбыта, сервиса, рекламы, стимулирования спроса. Трудность решения данной задачи состоит в сложности объединения всех этих элементов для достижения конечной цели – оптимизации ассортимента с учетом поставленных стратегических рыночных целей предприятием. Если этого достигнуть не удастся, то может получиться, что в ассортимент начнут включаться изделия, разработанные скорее для удобства производственных подразделений предприятия, нежели для потребителя [6, с. 79].

Еще один важный элемент ассортимента – изъятие из программы неэффективных товаров. Изыматься могут товары, морально устаревшие и экономически, неэффективные, хотя и, возможно, пользующиеся некоторым спросом. Принятию решения об изъятии или оставлении товара в программе предприятия предшествует оценка качества показателей каждого товара на рынке. При этом необходимо учитывать объединенную информацию со всех рынков, где они реализуются, чтобы установить реальный объем продаж и уровень рентабельности (прибыльности) в динамике, которые обеспечивает изготовителю каждый из его товаров [23, с. 49].

Главный вывод из сказанного относительно своевременного изъятия товара из программы (ассортимента) состоит в том, что изготовитель должен организовать систематический контроль за поведением товара на рынке, за его

жизненным циклом. Только при таком условии будет получена полная и достоверная информация, позволяющая принимать верные решения. Для облегчения решения проблемы следует иметь методику оценки положения товара на различных рынках, где предприятие работает. Методика должна быть относительно простой.

Принятие окончательного решения об изъятии товара из программы или о продолжении его реализации можно упростить, если уже на стадии разработки изделия установить количественные требования к нему: уровень (норматив) окупаемости, объем продаж и/или прибыли (с учетом полных затрат ресурсов). Если товар перестает отвечать этим критериям, то тем самым предопределяется и характер решения по его изъятию. Товар, вовремя не изъятый из производственной программы, приносит большие убытки, требуя несоразмерно получаемым результатам затрат средств, усилий и времени. Поэтому, если производитель не будет иметь четкой системы критериев изъятия товаров из производственно-сбытовой программы и не будет систематически проводить анализ изготавливаемых и реализуемых товаров, то его ассортимент неизбежно окажется «перегруженным» неэффективными изделиями со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями для производителя.

Ассортиментная политика – это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии предприятия. Вопрос о расширении/сужении ассортимента выпускаемой/продаваемой продукции может иметь различные решения в зависимости от целого комплекса конкретных условий: отрасль, товарная группа, размеры фирмы и прочие конъюнктурные составляющие.

Однако общие правила и зависимости могут и должны быть определены и сформулированы на основании анализа состояния и развития существующих сегментов рынка (внешние факторы) и финансовых изменений, происходящих внутри предприятия (внутренние факторы) [14, с. 27].

Выбор той или иной ассортиментной стратегии должен основываться на оценке изменений денежных потоков, вызванных изменением ассортимента, а

также на прогнозе состояния денежных потоков в перспективе.

Любое расширение ассортимента неизбежно влечет за собой увеличение расходов. При этом положительные финансовые результаты от изменений в ассортименте могут иметь место только в будущем.

Иногда целью расширения ассортимента (например, выпуск аксессуаров, сопутствующих товаров под существующей торговой маркой) может быть реклама. В таком случае расширение ассортимента должно рассматриваться, как и всякие операционные расходы – с точки зрения их влияния на денежные потоки и финансовые результаты. В любом случае главным критерием при оценке решения о выпуске новой продукции (новый и независимый вид товара или имиджевый продукт) или о сокращении существующей товарной номенклатуры должно быть изучение денежных потоков и финансовых результатов, полученных в связи с такими изменениями.

Искусство планирования ассортимента продукции состоит в умении воплощать уже имеющиеся и/или потенциальные технические и материальные возможности в продуктах, которые, принося производителю прибыль, обладают потребительской ценностью, удовлетворяющей покупателя. Иными словами, производитель не просто занят созданием и производством товаров, но также формированием клиентуры и удовлетворением ее потребностей. Планирование ассортимента (рис. 1.1) начинается либо с момента выявления потребности, либо с момента, когда в результате изучения рынка или на основе другой информации сформировалось основное представление о продукте. Независимо от источника происхождения замысла нового продукта необходимо раньше или позже провести исследование рынка, чтобы выяснить, отвечает ли задуманный продукт осознанной или еще не осознанной потребности [24, с. 29].

Планирование ассортимента продукции заключается в планировании всех видов деятельности, направленных на отбор продукции для будущего производства и сбыта, разработки спецификаций и характеристик этой продукции в соответствии с требованиями потребителей. Планирование

ассортимента является непрерывным процессом, продолжающимся в течение всего жизненного цикла продукции, начиная с зарождения замысла о создании нового изделия и кончая снятием его с производства. Иначе говоря, предприятие не может сколь угодно долго поставлять на рынок одну и ту же продукцию.

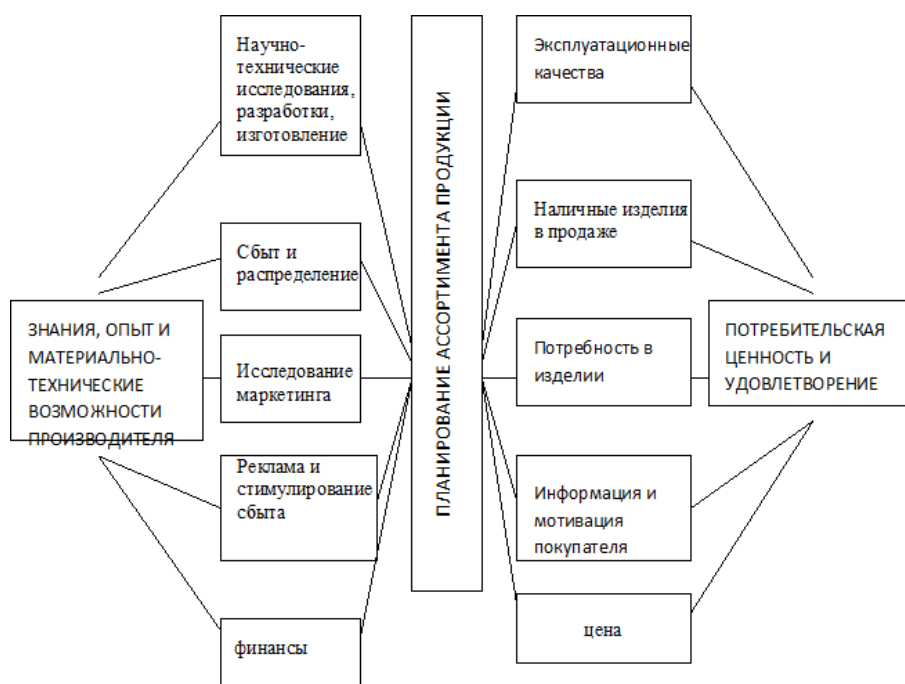


Рисунок 1.1 Планирование ассортимента продукции

Постоянное новаторство в выпуске продукции – обязательное условие выживания предприятия в условиях рынка.

Любое предприятие-изготовитель, решившееся на инновацию, может выбрать один из следующих вариантов по поиску замысла новой продукции:

- купить информацию о новых видах продукции у внешних источников;
- изобрести самостоятельно новый вид продукции, используя информацию и аналитические материалы службы маркетинга;
- усовершенствовать конструкцию или внешнее оформление ранее выпускаемой продукции;
- привлечь другого партнера к разработке новой продукции [37, с. 72].

Необходимость действий в одном из этих направлений связана с тем, что

каждый вид продукции имеет свой жизненный цикл. Однако время от времени появляются неординарные виды продукции, которые имеют исключительно высокую продолжительность жизненного цикла. В этом случае необходимо тщательно продумать систему ее разработки. Стадиями такого анализа могут быть, например:

- принятие долгосрочных решений о стратегии технологических инноваций или действиях в случае непредвиденных событий;

- проведение фундаментальных исследований, открывающих возможность прорыва в сфере технологии;

- проведение прикладных исследований, обеспечивающих практическое использование прикладных исследований применительно к потребностям выявленных групп потребителей;

- конструирование и разработка новых видов продукции, как на основе прикладных исследований, так и непосредственно на основе изучения рынка.

Основные виды стратегий по разработке новой продукции фактически сводятся к проведению работ в следующих направлениях:

- разработка принципиально новой продукции, отличающейся от продукции конкурентов существенной новизной, защищенной патентами;

- разработка продукции с улучшенными характеристиками относительно ранее выпускаемой;

- разработка новых видов использования ранее выпускаемой продукции за счет ее модернизации или дополнительных приспособлений;

- сокращение ассортимента выпускаемой продукции или снятия с производства продукции, не пользующейся спросом [29, с. 58].

Приступая к планированию ассортимента и разработке новой продукции, следует всегда помнить, что никакие, самые хорошо продуманные планы сбыта и рекламы не могут компенсировать ошибки, допущенные ранее при планировании ассортимента продукции, то есть при отборе и оценке продукции, его техническом испытании, изучении рынка и проведении пробной продажи. Потенциальные трения между производственными подразделениями

и службой маркетинга могут свести на нет лучшие намерения и тех, и других, и привести к принятию неудачного компромиссного решения [22, с. 63].

Планирование ассортимента продукции предполагает координацию целого ряда взаимосвязанных видов деятельности: научно-технических исследований и разработок, исследований рынка, организации товародвижения, стимулирования сбыта и рекламы. Максимальная эффективность достигается не столько за счет оптимизации каждого элемента в отдельности, сколько суммой составных частей.

Любой замысел новой продукции, прежде всего, должен быть протестирован на ее значимость группой потенциальных Потребителей с точки зрения его полезности и наличия самой потребности, а также уровня цены, по которой она может быть реализована. Если замысел встречает благоприятный отклик, он должен быть воплощен в «предложение» Потребителю. Задача планирования ассортимента заключается, прежде всего, в том, чтобы подготовить потребительскую спецификацию на изделие, передать ее проектному отделу, а затем проследить, чтобы опытный образец был испытан, при необходимости модифицирован и доведен до товарного состояния.

Как бы логично ни звучало все изложенное, необходимо признать, что подобная организация планирования ассортимента продукции пока применяется только на отдельных предприятиях.

Не следует думать, что планирование ассортимента продукции – это нечто такое, что относится только к новым изделиям. Хотя внедрение новых изделий, несомненно, имеет первостепенное значение для дальнейшего развития и рентабельной деятельности любого предприятия, необходимо планировать мероприятия. В большинстве случаев освоение новых изделий финансируется за счет отчисления с выручки от реализации текущей продукции, которую предприятие поставляло на рынок в течение ряда лет и, которую оно надеется продавать еще на протяжении ряда лет.

Поиски нового применения и новых рынков для уже существующей продукции необходимы для того, чтобы обеспечить более надежную основу

деятельности предприятия. Очевидно, что ассортимент уже выпускаемой продукции может быть расширен, сокращен или заменен.

1.2 Диверсификация производства и ее содержание

Диверсификация производства – расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием или оказываемых им услуг, освоение новых видов производств. Это переход от односторонней, часто основывающейся лишь на одном продукте производственной структуры, к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Диверсификация – это развитие производства или прирост его объемов за счет выпуска дополнительной новой продукции на новые рынки и поиска более сильной позиции на них [25, с. 32].

Диверсификация применяется с целью повышения эффективности и устойчивости производства, получения максимальной экономической выгоды, предотвращения банкротства, выгодного инвестирования капитала, в некоторых случаях просто с целью использовать удачную возможность или сменить вид деятельности. Это действенный инструмент для повышения устойчивости бизнеса, что крайне актуально сегодня. Кроме того, диверсификация применяется с целью снижения финансовых рисков посредством их разделения. Предприятия стремятся расширить номенклатуру производимых товаров и оказываемых услуг, найти новые формы вложения средств, проникнуть в родственные отрасли, а также в отрасли, не имеющие прямой связи с основной сферой их деятельности. Диверсификация производства в этих условиях позволяет компенсировать падение сбыта на одном рынке за счет увеличения его на других рынках. Благодаря этому диверсифицированные предприятия зачастую оказываются более устойчивы и конкурентоспособны по сравнению с узкоспециализированными [9, с. 27].

В динамичной внешней среде диверсификация становится основой достижения определенного уровня внутренней и внешней гибкости. При этом

происходит изменение четырех составляющих: рынка, продукта, отрасли и положения предприятия в отрасли.

Снижение зависимости от состояния экономических процессов в одной сфере – одна из основных целей финансовой и инвестиционной диверсификации, а также сезонной в отдельных видах производств. В общем случае диверсификация направлена на достижение сразу двух основных целей – снижение зависимости от отдельных экономических процессов и расширение текущей деятельности [4, с. 18].

Цели предприятий при принятии решения о диверсификации могут варьироваться от попытки выжить до экспансии в новые отрасли в зависимости от уровня прибыльности. На рисунке 1.2 наглядно изображены цели предприятия в зависимости от конкурентоспособности и уровня прибыльности.

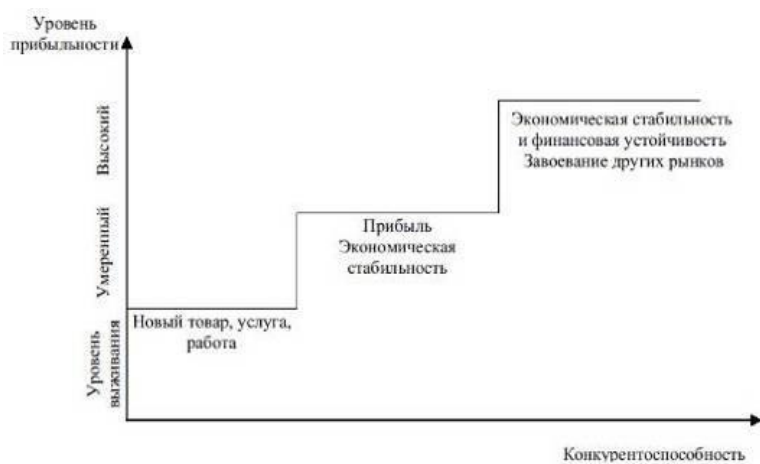


Рисунок 1.2 Цели предприятия при диверсификации

Таким образом, при низком уровне прибыльности и конкурентоспособности, перед предприятием стоит задача – выжить в условиях жесткой конкуренции посредством создания нового товара или услуги. При умеренном уровне прибыльности и средней степени конкурентоспособности предприятие ставит цель – максимизировать прибыль и финансовую устойчивость. При высоком уровне прибыльности и конкурентоспособности предприятие осуществляет деятельность, направленную на завоевание других

рынков, экспансию в новые отрасли.

Внутренние причины диверсификации фактически представляют собой источники развития предприятий и рассматриваются в составе:

- освоение новых технологий, организационных процессов, рабочих процедур;

- выпуск новых продуктов, освоение рынков, формирование каналов дистрибуции, и иные действия, которые могут повысить эффективность ресурсов предприятия, реализовать его возможности;

- финансово-управленческие поводы – налоговая оптимизация, формирование холдинговых структур [7, с. 16].

Выделяют следующие причины диверсификации производства:

- предприятия диверсифицируются, когда они не могут достичь поставленных целей в рамках имеющегося бизнес-портфеля. Если говорить о ближайших целях и долгосрочной рентабельности, факторами диверсификации могут стать насыщенность рынка, общее уменьшение спроса, конкуренция или устаревание продуктов фирмы;

- даже если предприятие имеет привлекательные возможности для расширения производства, успешно движется к поставленным целям, она может принять решение о диверсификации, если сумма остающейся у нее прибыли недостаточна для выполнения планов по расширению текущей деятельности;

- даже если достигаются текущие цели, предприятие может принять решение о диверсификации в случае, если это позволяет ей получать большую прибыль, нежели простое расширение производства. Такая ситуация может быть в случаях:

- когда возможности диверсификации настолько привлекательны, что покрывают неизбежный в таких случаях малый синергизм;

- когда отдел исследований и разработок разработал перспективные новые продукты;

- когда руководство не придает особого значения синергизму и,

следовательно, синергетические преимущества, которыми обладает расширение перед диверсификацией, не существенны [17, с. 39].

Предпосылками к развитию диверсификации производства служат:

- неравномерное развитие отраслей экономики (закон неравномерного экономического развития);
- падение нормы прибыли в традиционном производстве (закон тенденции нормы к понижению);
- развитие научно-технического прогресса [26, с. 51].

Разработка стратегии диверсифицированной компании включает в себя четыре элемента:

- выбор новых направлений деятельности и метода входа в новую отрасль. Главное при расширении сферы деятельности – правильно выбрать новую отрасль и методику ее освоения (создание нового предприятия, приобретение действующего предприятия, организация стратегического альянса или совместного предприятия);
- повышение производительности в новой отрасли. Завоевав позицию на рынке, необходимо создать долгосрочные конкурентные преимущества и добиться стабильной прибыльности в новых отраслях. Для этого материнское предприятие обеспечивает свои подразделения финансовыми ресурсами, кадрами и технологиями, предоставляет управленческие ноу-хау и новые методы снижения издержек.

Решение о диверсификации принимается на основе ожиданий и прогнозов. При разработке стратегии диверсификации необходимо пользоваться следующими тремя критериями:

- привлекательности отрасли;
- затраты на вхождение в отрасль;
- дополнительные преимущества (эффект синергизма) [21, с. 39].

В конечном счете предприятия стремятся к экономической стабильности и финансовой устойчивости предприятия, динамично растущей прибыли и высокой степени конкурентоспособности.

Эффективная мера поддержки – приобретение одного из операторов отрасли для усиления своих позиций или приобретение начинающего предприятия, производящей дополнительные товары или услуги. Обычно предприятие выбирает стратегию быстрого роста для самых перспективных филиалов, стратегию оздоровления для убыточных, но перспективных подразделений, и закрытие предприятий, утративших привлекательность или не отвечающих долгосрочным планам менеджмента:

- превращение стратегического соответствия и других плюсов диверсификации в конкурентное преимущество.

- определение инвестиционных приоритетов и направление финансовых ресурсов в самые перспективные подразделения. Разные подразделения диверсифицированной компании требуют разного финансирования.

Корпоративный менеджмент должен определить приоритетные направления инвестирования, перенаправить финансовые ресурсы из неприбыльных отраслей в более привлекательные; закрыть предприятия с хронически низкой производительностью или работающие в отраслях, утративших привлекательность. Закрытие убыточных и работающих в непривлекательных отраслях предприятий высвобождает средства для инвестирования в более перспективные предприятия, или приобретения привлекательных предприятий [15, с. 24].

Различают 2 главных типа диверсификации:

- связанная диверсификация – новая область деятельности предприятия, связанная с существующими областями бизнеса;

- несвязанная диверсификация – новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса.

Наиболее распространенные классификацией стратегии диверсификации являются следующие подвиды:

- стратегия централизованной диверсификации – базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новых

продуктов, которые заключены в существующем бизнесе. Существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии либо же в других сильных сторонах функционирования фирмы;

– стратегия горизонтальной диверсификации – предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Новый продукт по своим качествам должен быть сопутствующим уже производимому продукту;

– стратегия конгломеративной диверсификации. Эта стратегия состоит в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных новых продуктов с уже производимыми продуктами и реализует их на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации стратегий развития, так как ее успешное осуществление зависит от многих факторов. Например, от компетентности персонала, и в особенности менеджеров, сезонности в жизни рынка, наличия необходимых сумм денег [27, с. 31].

Исследование сущности понятия диверсификация производства и причин возникновения показывает, что методы ее проведения находятся в жесткой зависимости от сферы бизнеса и управления предприятием.

В таблице 1.1 приведены основные преимущества и недостатки связанной и несвязанной диверсификации.

Таблица 1.1 – Преимущества и недостатки связанной и несвязанной диверсификации

	Связанная диверсификация	Несвязанная диверсификация
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - весь капитал предприятия концентрируется на одном виде бизнеса; - уменьшается риск того, что менеджмент предприятия не справится с поставленной задачей; - свободные ресурсы направляются на географическую экспансию; - менеджмент предприятия знает производственные процессы предприятия, что позволяет ему принимать правильные управленческие решения; - за счет накопленного опыта и репутации предприятие может стать лидером отрасли; - за счет объединения родственных видов деятельности снижаются издержки; - появляется возможность совместного использования бренда. 	<ul style="list-style-type: none"> - риски распределяются по различным отраслям; - за счет распределения по отраслям, которые являются перспективными, эффективно используются финансовые ресурсы и сокращается финансирование неперспективных отраслей; - спад в одних отраслях компенсируется подъемом в других, что стабилизирует прибыльность предприятия; - пропадает необходимость вкладывать средства в замену устаревшего оборудования, расширение инвестиционного фонда и оборотные средства.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> - риск попасть в зависимость от одной отрасли. 	<ul style="list-style-type: none"> - в крупных конгломератах менеджменту сложно принимать решения и находить правильную стратегию для разнородных предприятий; - для успеха необходима диверсификация в больших масштабах; - могут понадобиться значительные инвестиции в новую технологию; - это приростная стратегия, поэтому для получения прибыли необходимо определенное время.

Диверсификация требует такой степени гибкости в подходах к ее

реализации, что в начале планирования деятельности не следует исключать ни одного из них. Каждый случай диверсификации требует соответствующего подхода и анализа, и одновременно должны быть рассмотрены все возможные методы. В самом общем виде программы по проведению диверсификации могут включать один из нижеперечисленных методов:

- адаптация. Весь существующий персонал, а также оборудование должны использоваться для достижения в дальнейшем большего разнообразия товаров и услуг. Этот метод вполне естествен для предприятий, персонал которых пропитан духом исследований;

- экспансия (расширение). Повышение производительности происходит за счет увеличения количества оборудования и качества организации, что, как правило, ведет к увеличению ассортимента продукции;

- поглощение. Предприятие, занятое в определенной сфере деятельности, поглощается путем покупки либо за наличные, либо за акции, либо за их комбинацию. Центральные корпоративные функции распространяются и на новый отдел, и на навыки и опыт управления поглощенного предприятия и начинают работать в целом на вновь образовавшееся предприятие;

- слияние. Объединение предприятий приблизительно одинакового размера и рода деятельности;

- присоединение. Заинтересованность в каком-либо предприятии, которая проявляется либо как непосредственное участие, либо как контроль над другим предприятием. Однако присоединившееся предприятие продолжает функционировать как независимая структура;

- инвестиции. Весь процесс вовлечения наличных денег, управленческого таланта, технических навыков, патентов и других ресурсов должен протекать таким образом, чтобы предприятие смогло извлечь из этого определенные виды преимуществ, к примеру, гарантированные поставки сырья и доходы по инвестициям, определенные выгоды от сотрудничества с другими фирмами. В некоторых случаях предприятия могут образовывать новую

корпорацию;

– содействие. Оказание поддержки поставщику или покупателю в проведении диверсификации или в расширении их деятельности. По большому счету потребности покупателя в производственной сфере можно охарактеризовать как фактор, существенно способствующий процессу диверсификации [10, с. 22].

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что основная классификация стратегии диверсификации предполагает ее деление на: централизованную, горизонтальную и конгломеративную диверсификацию.

1.3 Диверсификация производства как направление повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Развитие науки и новых технологий призвано обеспечить эффективное использование всех видов материальных ресурсов в условиях их ограниченности. Диверсификация как процесс эффективного комплексного использования производственных факторов путем совершенствования производства, внедрения новых видов продукции или услуг, является одним из способов повышения производительности труда и эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Диверсификация представляет собой процесс рационализации использования всех видов материальных, трудовых, финансовых и иных видов ресурсов на предприятии преимущественно на базе изменения или перепрофилирования производства. В основе этого должна лежать глубоко продуманная производственная политика, определяющая целесообразность того или иного изменения в производственном аппарате и направления расходования финансовых и материальных средств [16, с. 43].

Большинство предприятий обращаются к диверсификации тогда, когда они создают финансовые ресурсы, превосходящие необходимые для поддержания конкурентных преимуществ в первоначальных сферах бизнеса.

Многие предприятия сейчас располагают большими объемами капиталов, получаемых в основных сферах бизнеса, а поскольку возможности дальнейшей экспансии в них весьма ограничены, диверсификация представляется наиболее подходящим путем для инвестиций капиталов и уменьшения степени риска.

Целесообразно проведение диверсификации для уменьшения степени риска, что позволит стабилизировать финансовое положение в течение какого-то времени, по финансовым соображениям, когда предприятие уверено, что это наилучший способ вложить свои деньги по сравнению с другими инвестициями. Благодаря синергизму с нынешним бизнесом станет возможным еще большее расширение дела, что и оправдывает решение о проведении диверсификации [20, с. 14]. Необходимость участия в диверсификации у конкретного предприятия возникает только тогда, когда на пути дальнейшего развития освоенной отрасли выстраивается барьер.

Такое препятствие может возникнуть перед быстро развивающимся предприятием, которое функционирует в медленно развивающейся отрасли, то есть возникает противоречие между темпами развития конкретного субъекта хозяйствования и отраслевой совокупностью. Предприятие, имеющее сильную конкурентную позицию, постоянно вступает в противоречие с медленно развивающимся отраслевым сегментом рынка. В данной ситуации рациональным будет решение об изъятии средств из освоенного бизнеса для финансирования диверсификационных мероприятий [19, с. 48].

Предприятие начинает разрабатывать сценарий дальнейших мероприятий: внедряться в близкий или совершенно отдаленный вид бизнеса, использовать для этого ограниченный объем денежных средств или инвестировать большие ресурсы, вести экспансию в единичный или несколько крупных видов бизнеса, проникать во множество малых форм предпринимательской деятельности.

Существенное значение для принятия окончательного решения о продвижении предприятия в новые сферы деятельности имеет предварительная экспертиза намечаемых мероприятий.

В частности, производится оценка доходности инвестиций в тех отраслях, в которые предполагается диверсификация. Особое внимание уделяется долгосрочности получения прибыли. Кроме того, анализируются конкурентные условия и окружающая среда бизнеса.

Практический опыт показывает, что высокие темпы роста и привлекательность готовой продукции для потребителей не являются главными стимулами к диверсификации. Скорее всего, именно высокая доходность и возможность на длительный срок получать весомую прибыль на вложенный капитал играют более существенную роль в положительном решении о диверсификации.

Естественно, проникновение в новые виды бизнеса требует существенных вложений. Однако объем инвестируемых ресурсов не должен подрывать финансовое положение действующего бизнеса. Иначе у диверсифицированной структуры сжимается потенциал развития и, соответственно, сокращается прибыльность инвестиций. То есть, внедрение в новую сферу должно быть приемлемым для субъекта хозяйствования с финансовой точки зрения [11, с. 42].

Обязательно следует проанализировать, получит ли диверсифицированный бизнес дополнительное конкурентное преимущество. Это также послужит повышению прибыльности совокупного бизнеса. Закономерным шагом является и оценка методов управления и способов принятия руководящих решений в новых видах бизнеса.

Результаты этих управленческих моментов должны также способствовать росту прибыльности. Разумно проведенная диверсификация деятельности может быть предпосылкой повышения эффективности отдельных подразделений. Например, если затраты в рамках какой-либо отрасли являются по своей природе в основном постоянными, то их разбивка по разным участкам с большими объемами продаж ведет к значительному снижению удельных издержек.

Условием повышения эффективности при диверсификации является

наличие перспективных, представляющих стратегический интерес, ключевых компетенций. В случаях, когда ключевые компетенции могут быть широко использованы при производстве различных видов продукции, диверсификация предприятия открывает новые возможности. Расширение хозяйственной деятельности в таких случаях может привести к созданию критической массы ресурсов, которая позволит обойти конкурентов [12, с. 46].

Преимущества диверсифицированного предприятия заключаются так же в возможности объединения усилий для достижения единых целей. Успешный результат такого объединения обуславливается действием синергетического эффекта, то есть, когда целое представляет собой нечто большее нежели сумму частей. В этом случае положительный результат дает совместное использование ресурсов и опыта. Наибольшее значение синергетический эффект имеет место в случае, если подразделения находятся в родственных отраслях [13, с. 52].

Стратегия отраслевой концентрации может быть использована лишь на ранних стадиях жизненного цикла предприятия, так как при благоприятных обстоятельствах она может обеспечить наиболее высокие темпы производственного развития или прироста капитала.

На последующих стадиях жизненного цикла предприятия по мере удовлетворения потребности в продукции основного контингента потребителей ей на смену должна прийти стратегия отраслевой диверсификации производственной деятельности.

Диверсификация в рамках определенной группы отраслей позволяет предприятию более широко использовать накопленный опыт в сфере маркетинга, производственных технологий, а, следовательно, увеличивать конкурентные преимущества диверсифицируемых подразделений. Кроме того, использование отраслевой диверсификации даже в таких ограниченных рамках позволяет существенно снизить уровень хозяйственных рисков. Однако стратегия диверсификации в рамках определенной группы отраслей эффективна лишь при благоприятном прогнозе конъюнктуры соответствующих

товарных рынков [8, с. 3].

Таким образом, существует непосредственная связь между диверсификацией, производительностью труда и эффективностью производства. Посредством диверсификационных мероприятий предприятие получает возможность увеличить производительность труда, и как следствие, повысить эффективность своей деятельности. Именно высокая доходность и возможность на длительный срок получить весомую прибыль на вложенный капитал (производство новой продукции) сыграли более существенную роль в положительном решении о диверсификации. Такого рода инвестиции предполагают более длительный период размещения средств и, как правило, относятся к долгосрочным.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

2.1 Характеристика деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – строительно-монтажное Управление, специализирующееся на возведении промышленных сооружений из металлоконструкций. Управление своими силами осуществляет весь комплекс работ: проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций.

Основной вид деятельности: работы по монтажу стальных строительных конструкций.

ОГРН: 1021900526944 от 17 октября 2002 г.

ИНН: 1901040794

КПП: 190101001

Дата регистрации: 29.06.1998 года.

Юридический адрес: 655004, республика Хакасия, город Абакан, улица Володарского, 6.

Директор: Шабалкин Денис Александрович с 16 мая 2016 г.

Приказом Министерства монтажных и специальных работ № 175 от 30 декабря 1969 года на базе Черногорского строительного участка было создано Абаканское строительное управление «Стальконструкция», которое вошло в состав новосибирского треста «Сибстальконструкция». В 1976 году, в связи с организацией треста «Красноярскстальконструкция», управление было передано в его состав. В 1998 году управление было переименовано в ЗАО Абаканское СМУ «Стальконструкция». Сейчас это крупнейшее строительное управление Республики Хакасия. Его потенциал позволяет осуществлять весь комплекс работ: от проектирования до монтажа объектов различного формата.

За долгие годы работы на строительном рынке предприятие

зарекомендовало себя как стабильный, опытный и надежный партнер. Качество производимых и монтируемых металлоконструкций подтверждают не только заказчики, но и оценочные комиссии многих региональных и всероссийских конкурсов.

Основная цель работы ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – быстро и грамотно выполнять взятые на себя обязательства, применяя современные технологии и опыт сотрудников. Именно поэтому руководство предприятия особое внимание уделяет не только техническому оснащению, но и уровню профессиональной подготовки кадрового состава.

Эффективному решению задач любой сложности способствует и действующая в Абаканском СМУ система менеджмента качества. ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – обладатель сертификата соответствия Системы менеджмента качества ГОСТ Р ISO 9001-2008, добровольной сертификации НАСТРОЙ в системе № CS. NOS 0302 от 30 августа 2012 года.

Членство в саморегулируемой организации – не только признак хорошего тона в современном профессиональном сообществе, но и гарантия качества и безопасности. ЗАО АСМУ «Стальконструкция» является членской организацией СРО НП «Объединение Строителей Хакасии» и имеет свидетельство о допуске к видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объемов капитального строительства № 001704-2009 – ISO 01040794 С – 053. Это позволяет решать ответственные задачи по строительству уникальных, технически сложных и особо опасных сооружений и зданий.

Благодаря наличию всех необходимых разрешительных документов, специалисты предприятия имеют право выполнять на подобных объектах достаточно широкий спектр работ, в частности:

- проектные работы, функции генерального проектировщика;
- строительно-монтажные работы;
- производство строительных материалов, металлоконструкций, изделий;
- монтаж технического оборудования;

- работы по устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций;
- изготовление и монтаж металлоконструкций высотой до 100 и более метров;
- монтаж зданий и сооружений из сборных железобетонных конструкций;
- изготовление съемных грузозахватных приспособлений и такелажной оснастки;
- функции генподрядчика;
- монтажные, пусконаладочные работы на подъемных сооружениях;
- ремонт подъемных сооружений – грузоподъемных кранов;
- эксплуатация подъемных сооружений;
- транспортные услуги по перевозке строительных материалов и негабаритных грузов;
- специальные работы: монтаж особо сложных металлических конструкций, телевизионных мачт, резервуаров.
- услуги населению;
- работы по осуществлению строительного контроля привлекаемым застройщиком или заказчиком на основании договора юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем;
- работы по организации строительства, реконструкции и капитального ремонта привлекаемым индивидуальным предпринимателем (генеральным подрядчиком).

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» осуществляет и другие виды деятельности, необходимые для выполнения своих задач.

Координирует деятельность отрасли и устанавливает условия ее развития с целью обеспечения внутренних и внешних потребителей.

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» участвует в свободном рынке по услугам связи и с их оценкой в зависимости от качества и конкуренции в условиях равноправия между соответствующими предприятиями по оказанию прямых услуг или через другие предприятия (ассоциации).

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» выпускает металлоконструкции различной сложности, конфигурации и размеров для промышленных общественных и жилых зданий, строений и сооружений. Продукция имеет широкий спектр применения в гражданском и промышленном строительстве, энергетике и нефтяной промышленности. Для ЗАО АСМУ «Стальконструкция» складывается положительная динамика развития спроса на производимую продукцию. Так, на ближайшие 5 лет запланировано существенное увеличение объемов изготовления металлоконструкций в связи с тесным сотрудничеством с Абаканской ТЭЦ, обогатительной фабрикой ОАО «СУЭК», а также с ОАО «Русал» по строительству Богучанского алюминиевого завода, Тайшетского алюминиевого завода.

В связи с отсутствием конкурентов в Республике Хакасия, выгодным географическим расположением компании, у ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеются большие возможности для продвижения выпускаемой продукции на рынке строительных материалов.

В отношении возведения зданий на рынке сложилась следующая ситуация.

Как в республике Хакасия, так и в соседних регионах, имеются множество компаний, осуществляющих деятельность в области строительства. Большинство таких компаний занимаются строительством жилых зданий и торгово-офисных помещений. Компаний, выполняющих строительные работы по возведению промышленных объектов, кроме ЗАО АСМУ «Стальконструкция», в Республике Хакасия нет. В рамках развития Абакано-Черногорской агломерации запланировано создание нескольких крупных промышленных объектов. В связи с этим, в ближайшие годы ожидается повышение спроса на выполнение строительных работ по возведению промышленных объектов.

Основными потребителями услуг ЗАО АСМУ «Стальконструкция» являются предприятия энергетической и металлургической промышленности, а также предприятия обрабатывающей промышленности. На сегодняшний день

основными заказчиками выступают:

1) ОАО «РУСАЛ» – заказы металлоконструкций для строительства Хакасского алюминиевого завода;

2) ОАО «СУЭК для строительства обогатительной фабрики, Разрез Черногорский;

3) ОАО «ОЭК» – для Саяно-Шушенской ГЭС. Восстановление структурного покрытия типа МАРХИ машинного зала СШГЭС.

К отдельным группам заказчиков можно отнести также различные бюджетные учреждения Республики Хакасия и прочих розничных заказчиков (предпринимателей, население).

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет свою организационную структуру (руководство) управления, службы, специализированные производственные отделы, филиалы, а также другие подразделения.

Объем строительно-монтажных работ и изготовленных металлоконструкций.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. Обеспечение эффективности развития предприятия может быть достигнуто посредством анализа экономических решений.

География деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» достаточно широка. Силами специалистов строительно-монтажного управления построено немало объектов в Москве, Республике Хакасия, Красноярском крае, Иркутской области и других регионах России. С годами список городов, в которых есть объекты, возведенные ЗАО АСМУ «Стальконструкция», постоянно расширяется. Только за последние пять лет предприятие построило:

- «Новый блок Абаканской ТЭЦ»;
- «Склад металла и оборудования, склад материалов»;
- «Специализированного оборудования»;

- «Цех ремонта и чистки ковшей»;
- «Отделение переработки электролита»;
- «Склад зеленых и обожженных анодов»;
- «Трансбордерный коридор»;
- «Реконструкция РУ 200кВ Саяно-Шушенской ГЭС»;
- «Крытая площадка в с. Лебяжье»;
- «Крытая площадка в с. Краснотуранск»;
- «Родильное отделение в с. Лебяжье»;
- «Родильное отделение в с. Краснотуранск»;
- «Корпус обогащения класса мм Черногорского филиала ОАО СУЭК»;
- Производственно-складской комплекс ОАО «Яшкинский
пищекOMBинат» (Кемеровская область);
- Фабрика по производству волластонитового концентрата:
производственный корпус, склад сырья (Республика Горный Алтай);
- Канатно-кресельная дорога на горнолыжном курорте «Гладенькая»
(Саяногорск, Республика Хакасия);
- Искусственное оснежение горнолыжной трассы на горе «Гладенькая»
(Саяногорск, Республика Хакасия);
- Гипермаркет АЛПИ (Абакан, Республика Хакасия);
- ТЦ «АРМАДА» (Абакан, Республика Хакасия);
- Мачты связи (высотой от 30 до 240 м), с. Новомихайловка, шт. Шира,
Республика Хакасия г. Ужур, Красноярский край г. Кызыл, Шагонар,
Республика Тыва);
- Школа на 540 учащихся (с. Акташ, Республика Горный Алтай);
- Саянский алюминиевый завод;
- Хакасский алюминиевый завод;
- Дымовая труба 100 м ГОУ № 3, Саянский Алюминиевый Завод, не
имеющая аналогов в регионе;
- ТЦ «Атриум» (г. Абакан, Республика Хакасия);
- Салон-магазин «Золотой дом» (г. Абакан, Республика Хакасия);

- Тайшетский алюминиевый завод (г. Тайшет, Иркутская область);
- Ангар для стоянки самолета Абаканский аэропорт (г. Абакан, Республика Хакасия);
- ТРЦ «Планета» (г. Красноярск, Красноярский край);
- ТРЦ «Комсомолл» (г. Красноярск, Красноярский край);
- Сервисно-сбытовой центр по предпродажной подготовке автомобилей (г. Минусинск, Красноярский край);

В таблице 2.1 представлены объекты, построенные предприятием.

Таблица 2.1 – Производственные объекты ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Наименование объектов	Год выпуска	Местонахождение	Общее описание
Цех по производству металлоконструкций	1987 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Заводская, дом 5, литера В, помещение 2Н	Площадь 2640,2 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Увеличение производственных мощностей	2011 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Заводская, дом 5, помещ. 10Н	Площадь 1229,5 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Офисное здание	1993 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Володарского, строение 6/1, литера АА1	Площадь 381,7 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Гараж	1987 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Заводская, дом 5, литера В1	Площадь 1431,8 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Железнодорожные подъездные пути	1987 г.	Республика Хакасия, город	Протяженность 440 м.

Таким образом, ЗАО АСМУ «Стальконструкция» стабильно развивающееся предприятие, опытный и надежный партнер. С высоким профессиональным уровнем специалистов и современным техническим

оснащением производства. Благодаря четкому контролю за производством и монтажом на каждом из этапов работ, заказчики могут быть абсолютно уверены, что конструкции и сооружения, выполненные и смонтированные нами, простоят много десятков лет.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Анализ основных показателей финансовой деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2016-2018 гг. позволяет дать общую оценку работы торгового предприятия, а также дать возможность непосредственно ознакомиться с масштабами деятельности, его особенностями.

Таблица 2.2 – Агрегированный аналитический баланс за 2016 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	52932	14,4	Собственный капитал	186916	50,8
Оборотные активы	315184	85,6	Заемный капитал	181200 (24423+156777)	49,2
Баланс	368116	100	Баланс	368116	100

Агрегированный аналитический баланс ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2016 год показал, что основную часть в активах занимают оборотные активы (85,6%), а в пассивах процентное соотношение собственного и заемного капитала распределены почти равномерно, 50,8% и 49,2% соответственно.

Таблица 2.3 – Агрегированный аналитический баланс за 2017 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	55514	15,5	Собственный капитал	187299	52,4

активы			капитал		
Оборотные активы	301714	84,5	Заемный капитал	169929 (21850+148079)	47,6
Баланс	357228	100	Баланс	357228	100

Агрегированный аналитический баланс ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2017 год показал, что основную часть в активах занимают оборотные активы (84,5%), а в пассивах процентное соотношение собственного и заемного капитала распределены с маленькой разницей, 52,4% и 47,6% соответственно.

Таблица 2.4 – Агрегированный аналитический баланс за 2018 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	57754	13,7	Собственный капитал	187453	44,4
Оборотные активы	364133	86,3	Заемный капитал	234434 (19426+215008)	55,6
Баланс	421887	100	Баланс	421887	100

Агрегированный аналитический баланс ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2018 год показал, что основную часть в активах занимают оборотные активы (86,3%), а в пассивах процентное соотношение заемного капитала больше, чем собственный капитал на 11,2%.

Таблица 2.5 – Показатели структуры и динамики активов за 2016-2018 гг.

№	Показатели	Код строк и	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма , тыс. руб.	%
1	Всего активов	1600	368116	100,0	357228	100,0	421887	100,0	53771	0
	в том числе									

1.1	Внеоборотные	1100	52932	14,4	55514	15,5	57754	13,7	4822	-0,7
	из них:									
	Финансовые	1150+ 1160	52580	14,3	55031	15,4	52298	12,4	-282	-1,9
1.2	Оборотные	1200	315184	85,6	301714	84,5	364133	86,3	48949	0,7
	из них									
	материальные	1210+ 1220	121192	32,9	154747	43,3	171332	40,6	50140	7,7
	финансовые	1230+ 1240+ 1250+ 1260	193929	52,7	146967	41,1	192801	45,7	-1128	-7

По результатам таблицы можно проследить увеличение активов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» на 53771 тыс. руб. с 2016 по 2018 гг. Это увеличение произошло из-за увеличения суммы оборотных активов на 48949 тыс. руб. и увеличения внеоборотных активов на 4822 тыс. руб. за исследуемый период.

Таблица 2.6 – Показатели эффективности использования производственных фондов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Фондоотдача (выручка/стоимость основных средств)	11,35	15,32	15,88	4,53
2	Фондоемкость (1/Фотд)	0,09	0,07	0,06	-0,03
3	Фондорентабельность (Прибыль от продажи / Стоимость основных средств)	0,148	0,147	0,106	-0,042

По результатам деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» фондоотдача увеличилась на 4,53 с 2016 по 2018 гг. Увеличение показателя фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных средств. Фондоемкость уменьшилась за исследуемый период на 0,03. Снижение коэффициента фондоемкости говорит о том, что с каждым годом повышается эффективность использования оборудования на предприятии. Фондорентабельность уменьшилась за исследуемый период совсем незначительно, а именно, на 0,042. Уменьшение показателя фондорентабельности в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия, то есть величина прибыли, которую получает фирма с 1 рубля основных средств, уменьшилась с 2016 по 2018 год.

Таблица 2.7 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные – всего	1200	315184	100	301714	100	364133	100	48949	-
	в том числе									
1.1	Запасы	1210	121192	38,5	154747	51,3	171332	47,1	50140	8,6
1.2	НДС	1220	0	0	0	0	0	0	0	0,0
1.3	Дебиторская задолженность	1230	144321	45,8	104542	34,6	157685	43,3	13364	-2,5
1.4	Финансовые вложения	1240	10000	3,2	15250	5,1	8250	2,3	-1750	-0,9
1.5	Денежные средства	1250	28432	9,0	15335	5,1	12224	3,4	-16208	-5,7

1.6	Прочие оборотные средства	1260	11176	3,5	11840	3,9	14642	4,0	3466	0,5
-----	---------------------------	------	-------	-----	-------	-----	-------	-----	------	-----

По результатам деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за исследуемый период величина оборотных активов увеличилась на 48949 тыс. руб. В основном, это произошло из-за увеличения запасов на 50140 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 13364 тыс. руб. Увеличение запасов говорит о позитивной тенденции развития, так как этот процесс сопровождается увеличением выручки предприятия, то есть запасы не приводят к замораживанию оборотного капитала. Увеличение дебиторской задолженности говорит о том, что растет сумма задолженности перед компанией со стороны клиента. Уменьшение денежных средств предприятия на 16208 тыс. руб., что говорит об уменьшении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

Таблица 2.8 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	596523	843067	830383	233860
2	Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	315184	301714	364133	48949
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Выручка от продажи/Средняя величина оборотных средств)	1,89	2,79	2,28	0,39
4	Длительность одного оборота, дней (360/К _{об})	190,5	129	157,9	-32,6

Как видно из таблицы, выручка от продаж ЗАО АСМУ «Стальконструкция» выросла на 233860 тыс. руб. за исследуемый период, что свидетельствует о росте сбыта продукции, увеличении деловой активности предприятия. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 0,39. Данное увеличение говорит об эффективности использования оборотных активов компании, так как чем выше оборачиваемость, тем лучше платежеспособность компании и ее финансовая устойчивость. Уменьшение длительности одного оборота на 32,6 дня свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Таблица 2.9 – Показатели структуры и динамики пассивов

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего источников	1700	368116	100	357228	100	421887	100	53771	0
	в том числе									
1.1	собственных	1300+ 1430+ 1530+ 1540	186916	50,8	187299	52,4	187453	44,4	537	-6,3
1.2	заемных	1700- (1300+ 1430+ 1530+ 1540)	181200	49,2	169929	47,6	234434	55,6	53234	6,3
	из них:									
	долгосрочных	1400- 1430	24423	6,6	21850	6,1	19426	4,6	-4997	-2,0
	краткосрочных	1500- 1530- 1540	156777	42,6	148079	41,5	215008	51,0	58231	8,4

По данным показателей структуры и динамики пассивов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно проследить увеличение пассивов 53771 тыс. руб., что произошло в основном за счет увеличения заемных средств на 53234 тыс. руб. Увеличение доли заемных средств говорит о все большей зависимости предприятия от внешних кредиторов, что является негативной тенденцией.

Собственные средства также имеют незначительную положительную динамику (537 тыс. руб.). В целом увеличение доли собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости предприятия.

Уменьшение долгосрочных заемных средств на 4997 тыс. руб. и увеличение краткосрочных заемных средств на 58231 тыс. руб. говорит о том, что у организации стабилизировалось финансовое положение и платежеспособность, в связи с этим увеличилась оборачиваемость активов, следовательно, долгосрочные заемные средства потеряли свою привлекательность.

Таблица 2.10 – Группировка обязательств по категориям

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Обязательства всего	1400+ 1500- 1430- 1530- 1540	181200	100	169929	100	234434	100	53234	0
	в том числе									
1.1	Кредиты и займы	1410+ 1510	24062	13,3	21385	12,6	18944	8,1	-5118	-5,2
1.2	Отложенные налоговые	1420	361	0,2	465	0,3	482	0,2	121	00

	обязательства									
1.3	Кредиторская задолженность всего	1520	150947	83,3	146511	86,2	212325	90,6	61378	7,3
1.4	Прочие обязательства	1440+ 1560	-	-	-	-	-	-	-	-

За исследуемый период с 2016 года по 2018 год обязательства предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» увеличились на 53234 тыс. руб., что произошло в основном из-за увеличения кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность увеличилась на 61378 тыс. руб., это говорит о том, что долг компании перед поставщиками, работниками и другими лицами, который она должна отдать к определенному сроку. Наличие кредиторской задолженности не означает, что предприятие финансово нестабильно. В данном случае этот факт говорит о наличии отложенных обязательств предприятия в размере 121 тыс. руб. Увеличение кредиторской задолженности говорит о нормальной ситуации, характерной для развивающегося производства

Таблица 2.11 – Группировка обязательств по срокам погашения и образования

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Заемные средства всего	1400+ 1500- 1430- 1530-	181200	100	169929	100	234434	100	53234	-

		1540								
	в том числе									
1.1	долгосрочные обязательства	1400-1430	24423	13,5	21850	12,9	19426	8,3	-4997	-5,2
1.2	краткосрочные обязательства	1500-1530-1540	156777	86,5	148079	87,1	215008	91,7	58231	5,2
1.3	кредиты и займы	1410+1510	24062	13,3	21385	12,6	18944	8,1	-5118	-5,2
1.4	кредиторская задолженность	1520	150947	83,3	146511	86,2	212325	90,6	61378	7,3
1.5	отложенные налоговые обязательства	1420	361	0,2	465	0,3	482	0,2	121	0
1.6	прочие обязательства	1440+1560	-	-	-	-	-	-	-	-
	Сумма просроченных обязательств	-	-	-	-	-	-	-	-	-

За исследуемый период с 2016 года по 2018 год заемные средства предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» увеличились на 53234 тыс. руб., что произошло в основном из-за увеличения кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность увеличилась на 61378 тыс. руб., это говорит о том, что долг компании перед поставщиками, работниками и другими лицами, который она должна отдать к определенному сроку.

Уменьшение долгосрочных заемных средств на 4997 тыс. руб. и увеличение краткосрочных заемных средств на 58231 тыс. руб. говорит о том, что у организации стабилизировалось финансовое положение и платежеспособность, в связи с этим увеличилась оборачиваемость активов, следовательно, долгосрочные заемные средства потеряли свою привлекательность.

Таблица 2.12 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатель	Код строки	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Собственный капитал	1300+1430+ 1530+1540	186916	187299	187453	537
2	Внеоборотные активы	1100	52932	55514	57754	4822
3	Собственные оборотные средства (СОС) (стр. 1 – стр. 2)		133984	131785	129699	-4285
4	Долгосрочные пассивы	1400-1430	24423	21850	19426	-4997
5	Собственные и долгосрочные источники (стр. 3 + стр. 4)		158407	153635	149125	-9282
6	Краткосрочные заемные средства	1510-1530- 1540	0	0	0	0
7	Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)		158407	153635	149125	-9282

8	Общая величина запасов и затрат	1210+1220	121192	154747	171332	50140
9	Излишек или недостаток собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)		12792	-22962	-41633	-54425
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников (стр. 5 – стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников (стр. 7 – стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422

Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования показывают увеличение недостатка собственных оборотных средств на 54425 тыс. руб. в 2018 году по сравнению с 2016 годом, увеличение недостатка собственных и долгосрочных источников и увеличение недостатка общей величины основных источников на 59422 тыс. руб. одинаково. Это связано с увеличением общей величины запасов и затрат на 50140 тыс. руб. в 2018 году по сравнению с 2016 годом, а также уменьшением таких показателей, как собственные оборотные средства (СОС), долгосрочные пассивы, собственные и долгосрочные источники, общая величина основных источников за анализируемый период.

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии (стр.1300 / стр.1700)	0,51	0,52	0,44	-0,07	$\geq 0,5$
2	Коэффициент обеспеченности запасов (стр.1300 – стр.1100) / стр.1210	1,1	0,9	0,8	-0,3	$\geq 0,6$
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств (стр.1200 / Выручка)	0,38	0,36	0,61	0,23	$\geq 0,1$
4	Коэффициент маневренности (стр.1300 – стр.1100)/ стр.1300	0,72	0,70	0,69	-0,03	$\geq 0,3$

За исследуемый период с 2016 года по 2018 год коэффициенты финансовой устойчивости предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» соответствуют нормативным значениям, кроме коэффициента автономии в 2018 году, который немного ниже норматива (на 0,06).

Коэффициент обеспеченности запасов, который соответствует на протяжении трех лет нормативному значению, говорит о том, что материальные запасы организации достаточно покрыты ее собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности соответствует на протяжении трех лет нормативному значению, что говорит о способности предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Таблица 2.14 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс. руб.

Актив	Сумма			Пассив	Сумма		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018
Наиболее ликвидные активы, А _{нл} (1240+1250)	38432	30585	20474	Наиболее срочные пассивы, П _{нс} (1520)	150947	146511	212325
Быстро реализуемые активы, А _{бр} (1230+1260)	155497	116382	172327	Краткосрочные пассивы, П _{кс} (1510+1560)	0	0	0
Медленно реализуемые активы, А _{мр} (1210+1220)	121192	154747	171332	Долгосрочные пассивы, П _{дс} (1400-1430)	24423	21850	19426
Трудно реализуемые активы, А _{тр} (1100)	52932	55514	57754	Постоянные пассивы, П _{пп} (1300+1430+1530+1540)	186916	187299	187453
ИТОГО:	368053	357228	421887	ИТОГО:	362286	355660	419204

Наиболее ликвидные активы (А1) на протяжении трех лет с 2016 года по 2018 год ЗАО АСМУ «Стальконструкция» намного меньше наиболее срочных пассивов (П1), следовательно, предприятие не имеет возможности погашения наиболее срочных обязательств при помощи активов, обладающих едва ли не абсолютной ликвидностью.

Быстро реализуемые активы (А2) больше краткосрочных пассивов (П2), что говорит о том, что ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет возможность рассчитаться с кредиторами активами с быстрой степенью реализации.

Медленно реализуемые активы (А3) значительно меньше постоянных пассивов (П3), то есть предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» не способно погашать займы с длительным сроком, используя медленно реализуемые активы.

Трудно реализуемые активы (А4) больше краткосрочных пассивов (П2), говорит о том, что прочие неравенства, описанные выше, не соблюдены.

Таким образом, предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за анализируемый период обладает низкой степенью платежеспособности и ликвидности и не может погасить все имеющиеся обязательства соответствующими средствами.

Таблица 2.15 – Расчет коэффициентов ликвидности

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение	
						Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1240+стр.1250)/ (стр.1500-стр.1530-стр.1540)	0,25	0,21	0,06	-0,19	≥0,1	≥0,2
2	Коэффициент критической ликвидности (стр.1240+стр.1250+стр.1260)/ (стр.1500-стр.1530-стр.1540)	0,32	0,29	0,12	-0,2	≥0,7-0,8	≥1,5
3	Коэффициент текущей ликвидности стр.1200/(стр.1500 – стр.1530 – стр.1540)	2,01	2,04	1,69	-0,32	≥1,2-1,5	≥2,0

Не все коэффициенты ликвидности на протяжении трех лет с 2016 по 2018 годы соответствуют нормативным показателям. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 г. и 2017 г. соответствуют нормативному значению, а в 2018 г. – ниже норматива, что говорит о том, что денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении трех лет с 2016 по 2018 годы ниже нормативного значения, это говорит о проблемах с платежеспособностью, необходимости принимать меры по увеличению высоколиквидных активов (денежных средств, легко возвращаемой дебиторской задолженности).

Что касается коэффициента текущей ликвидности, он выше за исследуемый период. Это означает, что предприятие способно отвечать по текущим обязательствам с помощью оборотных активов.

Таблица 2.16 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

№	Наименование коэффициентов	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода (2017 г.), тыс. руб.	104542	146511
2	Сумма отчетного периода (2018 г.), тыс. руб.	157685	212325
3	Темп роста, %	150,8	144,9

С 2017 года по 2018 год произошло увеличение дебиторской и кредиторской задолженности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» на 150,8% и 144,9% соответственно. Кредиторская и дебиторская задолженности являются основными показателями финансовых и материальных потоков на предприятии.

Таблица 2.17 – Анализ финансовых результатов

№	Показатели	Код строк и	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
1	Выручка от продажи	2110	596523	843067	830383	233860	139,2
2	Себестоимость продаж	2120	541118	792181	781234	240116	144,4
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	55405	50886	49149	-6256	88,7
4	Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0	0
5	Управленческие расходы	2220	47628	42794	43619	-4009	91,6
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7777	8092	5530	-2247	71,1
7	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0	0
8	Проценты к получению	2320	0	1631	372	372	100
9	Проценты к уплате	2330	3415	4337	2671	-744	78,2
10	Прочие доходы	2340	2548	3885	2893	345	113,5
11	Прочие расходы	2350	4931	7210	4414	-517	89,5
12	Прибыль убыток до налогообложения	2300	1979	2061	1710	-269	86,4
13	Текущий налог на прибыль	2410	1391	1142	935	-456	67,2
14	Чистая прибыль (убыток)	2400	847	387	162	-685	19,1

Анализ финансовых результатов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» показал, что выручка от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом

увеличилась на 233860 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации обусловлено увеличением объемов реализации за анализируемый период.

С увеличением выручки повысилась и себестоимость продаж за аналогичный период на 240116 тыс. руб. Это говорит о том, что увеличение себестоимости, происходящее за счет увеличения объема производства, влияет на увеличение выручки продаж предприятия. Из-за одновременного увеличения выручки и себестоимости, показатель валовой прибыли уменьшился на 6256 тыс. руб. В связи с этим фактом прибыль убыток от продаж уменьшилась на 2247 тыс. руб.

Чистая прибыль уменьшилась на 685 тыс. руб. В 2018 году по сравнению с 2016 годом. Уменьшение чистой прибыли говорит о том, что компания unsuccessful, а схема реализации продукции работает некорректно, управление построено не совсем грамотно.

Таблица 2.18 – Показатели деловой активности

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Коэффициент деловой активности (Выручка/Активы)	1,62	2,36	1,97	0,35
2	Фондоотдача основных средств (Выручка/Стоимость основных средств)	11,35	15,32	15,88	4,53
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Выручка от продажи/Средняя величина оборотных средств)	1,89	2,79	2,28	0,39
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Выручка/Собственный капитал)	3,19	4,50	4,43	1,24
5	Коэффициент оборачиваемости заемных средств (Выручка / Заемный капитал)	3,29	4,96	3,54	0,25

Показатели деловой активности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеют положительную динамику, что говорит о хорошем финансовом положении предприятия. По результатам деятельности предприятия фондоотдача увеличилась на 4,53 с 2016 по 2018 гг. Увеличение показателя фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 0,39. Данное увеличение говорит об эффективности использования оборотных активов компании, так как чем выше оборачиваемость, тем лучше платежеспособность компании и ее финансовая устойчивость.

Увеличение коэффициента оборачиваемости собственного капитала за исследуемый период на 1,24 говорит о росте реализации продукции.

Коэффициент оборачиваемости заемных средств ЗАО АСМУ «Стальконструкция» увеличился на 0,25, что свидетельствует об увеличении скорости оборота краткосрочного и долгосрочного заемного капитала, то есть заемные средства дают положительную отдачу в виде выручки.

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности, %

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Рентабельность продаж (Прибыль от продаж/Выручка продаж)	1,3	0,96	0,67	-0,63
2	Рентабельность текущей деятельности (Прибыль от продаж/Себестоимость продукции)	1,4	1,02	0,71	-0,69
3	Рентабельность активов (Чистая прибыль/Активы)	0,23	0,11	0,04	-0,19
4	Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль/Собственный	0,45	0,21	0,09	-0,36

	капитал)				
--	----------	--	--	--	--

Рентабельность продаж является основным показателем для оценки эффективности финансовой деятельности компании. К сожалению, в 2018 году по сравнению с 2016 годом рентабельность продаж на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» уменьшилась почти в 2 раза, а именно на 0,63. Это связано с уменьшением прибыли от продаж и значительным увеличением себестоимости продаж, то есть растущие затраты опережают темпы роста выручки. Для исправления сложившейся ситуации на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» необходимо изменить политику ценообразования, ассортимент, пересмотреть затраты.

Рентабельность текущей деятельности в 2018 году по сравнению с 2016 годом рентабельность продаж на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» уменьшилась почти в 2 раза, а именно на 0,69. Снижение показателя рентабельности основной деятельности произошло в основном под влиянием снижения уровня рентабельности продаж. Это также связано с уменьшением прибыли от продаж и значительным увеличением себестоимости продаж.

Снижение рентабельности активов на 0,19 в 2018 году по сравнению с 2016 годом носит негативный характер, так как снизилась получаемая прибыль. Основной причиной уменьшения рентабельности активов является увеличение себестоимости производимого товар. С целью увеличения рентабельности можно уменьшить оборотные средства или постоянные активы, например, продать оборудование, которое работает плохо и малоэффективно, снизить запасы сырья и незавершенного производства, разобраться с дебиторской задолженностью.

Рентабельность собственного капитала за анализируемый период упала на 0,36. Это говорит о полученном предприятием с каждого рубля, вложенного в активы, убытка в 0,36 копеек. Снижение данного коэффициента свидетельствует о падении спроса на продукцию, работы, услуги и о

перенакоплении активов, что мы выяснили в анализе баланса предприятия. При этом падение значения показателя рентабельности собственного капитала говорит о том, что собственники не выводят средств из оборота компании. Это, по крайней мере, может свидетельствовать об их оптимистичном взгляде на действительное положение дел.

Таким образом, рассчитанные показатели рентабельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция», в целом, свидетельствуют о снижении прибыльности, доходности его текущей деятельности.

2.3 Экологический раздел

Республика Хакасия – субъект Российской Федерации. Административный центр – город Абакан. Граничит на севере и востоке с Красноярским краем, на юге – с Республикой Тыва и Республикой Алтай, на западе – с Кемеровской областью.

Так и во многих других регионах, в Хакасии тема экологии входит в число приоритетов для властей региона. Сегодня Хакасию называют одним из наиболее проблемных в экологическом плане регионов России. Состояние окружающей среды в республике ухудшается с каждым годом.

На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» периодически проводятся раз в квартал экзамены на знание техники безопасности и пожарной безопасности для всех работающих на предприятии. Также проводится вводный инструктаж по технике безопасности для устраивающихся на работу, а также проводится первичный, повторный, текущий и внеплановый инструктажи.

На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеются все необходимые инструкции, документация и литература по технике безопасности и пожарной безопасности. В целях обеспечения безопасности условия труда и пожарной безопасности на предприятии проводится периодический контроль за состоянием и исправностью технологического оборудования, комплектностью

пожарных щитов, наличием и состоянием огнетушителей, пожарных кранов, а также за соблюдением техники безопасности и пожарной безопасности на рабочих местах и на подвижном составе предприятия. Охрана природы и рациональное использование природных ресурсов – одна из важнейших экономических и социальных задач.

Постоянное развитие народного хозяйства требует развития автомобильного транспорта как по числу подвижного состава, так и по количеству производственной работы. Этот процесс прямо или косвенно, но неизбежно отрицательно, воздействует на окружающую среду. Косвенное влияние автомобильного транспорта на окружающую среду связано с тем, что автомобильные дороги, стоянки, предприятия обслуживания занимают все большую и ежегодно увеличивающуюся площадь, необходимую для жизнедеятельности человека.

Защита окружающей среды от вредного воздействия автомобильного транспорта ведется по многим направлениям.

В связи с этим из перспективных направлений в снижении неблагоприятного воздействия автомобильного транспорта является обучение персонала автотранспортных предприятий и водителей основам экологической безопасности.

Важным средством в решении этой задачи является улучшение технического состояния подвижного состава, выпускаемого на линию. Исправный автомобиль издает меньше шума, а правильно отрегулированный карбюратор и система зажигания способствует снижению выбросов вредных веществ в атмосферу.

Организация теплых стоянок, электроподогрев и тому подобные мероприятия резко улучшают состояние окружающей среды. Рационально спланированные маршруты перевозок грузов, правильно подобранный по грузоподъемности подвижный состав, рациональное размещение автотранспортных предприятий и их подразделений и приближение их к

грузообразующим пунктам сокращают производительные пробеги и вредные выбросы.

Следует собирать отработанные масла и другие жидкости и сдавать их на специальные сборные пункты или обезвреживать на месте. Случайно образовавшиеся потеки следует засыпать песком или опилками, а затем убирать и вывозить на специальные свалки (вместе с илом очистных сооружений).

Для очистных сооружений ливнестоков и мойки автомобилей на автотранспортных предприятиях, применяют железобетонные очистные сооружения, состоящие из песколовки, отстойника, фильтра, устройства механизации удаления нефтепродуктов и осадка.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ» И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

3.1 Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Элементы металлических конструкций ферм, балок, колонн образуются из профилей различной формы – листов, уголков, двутавров, швеллеров (фасонный прокат). Сортаментом называют каталоги профилей, которые изготавливаются и поставляются металлургическими заводами. В сортамент обычно входит более сотни профилеразмеров, но в практике строительства применяют только некоторые из них, то есть используется сокращенный сортамент наиболее употребительных профилей. Так, стальные профили получают с помощью прокатки, гнутьем из листов в холодном состоянии и сваркой (обычно замкнутые-круглые или прямоугольные трубы). Весь прокат разделяют на листовую и фасонный [3, с. 44].

При учете ассортимента товаров необходимо учитывать структуру ассортимента товаров. Под структурой ассортимента товаров понимают соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товара в наборе. Как правило, для наглядности структура ассортимента выражается в процентах [2, с. 47]. Для исследования структуры ассортимента предприятия, необходимо рассмотреть количественное распределение и процентное соотношение по всем классификационным признакам. Для этого проанализируем таблицу, составленную на основании собранных данных.

Структура ассортимента выражена в количестве товарных позиций (единицы). Товарная позиция в данной работе понимается как объект торговли, имеющий свою стоимость и реализуемый на территории предприятия [1, с. 18].

В связи с тем, что металл реализуется по весу, для наглядности и упрощения расчетов, товарные позиции по каждому признаку представлены в тоннах (таблица 3.1, рисунок 3.2).

Таблица 3.1 – Продукция, представленная на предприятии

Продукция	Количество единиц (Тн)	Удельный вес %
Арматура	43,5	18,8
Швеллер	17,6	7,6
Труба круглая	111,9	48,4
Труба профильная	35,1	15,3
Уголок	22,9	9,9
Всего	231	100

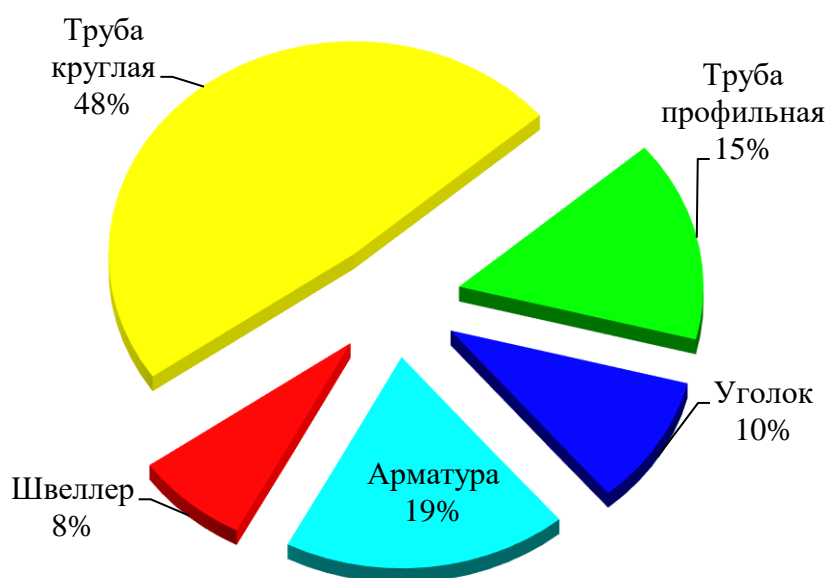


Рисунок 3.2 Доля товарных позиций в ассортименте предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Рассмотрим ассортимент и выделим факторы его формирования на предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция»:

Из таблицы видно, что 48% удельного веса, составляют трубы стальные круглые. Их принято классифицировать относительно способа их изготовления.

В зависимости от способа проката они бывают:

- горячей формовки (Г\К);
- холодной формовки (Х\К).

Также стальные трубы круглого сечения бывают:

- бесшовные;

– электросварные (прямошовные электросварные трубы и трубы спиралешовные).

Предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет в своем ассортименте только стальные трубы круглого сечения горячей формовки, бесшовные. Главным фактором такого большого количества трубной продукции с круглым сечением, является спрос. У предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеются постоянные покупатели (строительные фирмы) практически на весь сортамент трубы круглой бесшовной Г\К.

Второе место, 19% удельного веса на предприятии, занимает арматура. Исходя из своих технических характеристик, арматура подразделяется на множество подвидов. Например, в зависимости от типа поперечного сечения:

- квадратная;
- круглая.

Последняя же бывает следующих видов:

- гладкая;
- рифленая.

Предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет на складе арматуру, как гладкую, так рифленую. Размерный сортамент, представленный на складе, варьируется от 6 мм до 16 мм сечения продукции. Фактором, который повлиял на такое формирование ассортимента арматуры, является не только спрос, но и географическое положение предприятия. Мы находимся практически на окраине города и многие потребители, которые строят дом или строительные фирмы, часто по пути на объект заезжают к нам и становятся нашими покупателями. Поэтому предприятие старается углубить ассортимент для увеличения спроса.

Труба профильная находится вслед за арматурой и ее удельный вес равен 15%. Трубу профильную подразделяется по виду сечения на:

- квадратную;
- прямоугольную;
- овальную.

Небольшой удельный вес связан с тем, что широко применяться она стала в последние лет десять. Но следует отметить, что с каждым годом улучшается их качество, расширяется их линейка размеров, а соответственно и растет спрос на этот вид продукции. Трубы данного типа идут на изготовление разнообразных ограждений, каркасов строений, различных опор и мачт, сложных вариантов перекрытий. Предприятие могло бы реализовывать больше трубы профильной, но такой фактор как размер торговой площади не позволяет хранить большее количество данного продукта. Но предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» старается реализовывать большинство основных размеров. Наименьший удельный вес составляют уголок 10% и швеллер 8%.

Уголок делится на:

- равнополочный;
- неравнополочный.

Швеллер в свою очередь делится на:

- горячекатаный (Г\К);
- гнутый.

Предприятие реализует только горячекатаный швеллер так как горячекатаное изделие имеет усиленный профиль: в местах сгиба присутствуют утолщения, обусловленные методом производства. Данные утолщения способствуют повышению жесткости продукции. Из-за этих показателей спрос на Г\К швеллеру выше. Уголок на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» в наличии только равнополочный уголок. Спрос на него обусловлен универсальностью продукта и высокими техническими характеристиками изделия.

Рассмотрим каждую позицию ассортимента предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» более подробно.

Труба бесшовная горячекатаная ГОСТ 8732-78 производится методом прокатки при температурах выше рекристаллизационной, в соответствии с диаграммой состояния определенной марки стали. В качестве основного материала используется легированная или углеродистая стали.

Согласно предъявляемым техническим требованиям наружный диаметр труб может составлять 20-550 мм, со стенками толщиной от 2,5 до 75 мм. Тонкостенные трубы могут применяться для транспортировки жидких и газовых веществ с низким давлением. Толстостенные используют в коммуникациях с высоким давлением. По точности изготовления толщины стенки и соблюдению диаметральных размеров труба бесшовная стальная бывает обычной, повышенной и высокой точности. На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» реализуются трубы с диаметром 60-325 мм, со стенками толщиной 5,0-16,0 мм, с маркой стали «Ст20» (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Сортамент трубы круглой на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес %
60x5,0	Ст20	25	22,3
73x5,5	Ст20	45	40,2
114x4,0	Ст20	5,5	4,9
133x16,0	Ст20	7,6	6,8
146x4,0	Ст20	1,9	1,7
152x8,0	Ст20	8	7,2
159x6,0	Ст20	4,5	4
159x8,0	Ст20	2	1,7
159x7,0	Ст20	1	0,8
168x8,0	Ст20	2	1,7
219x8,0	Ст20	1	0,8
219x14,0	Ст20	4	3,6
273x10	Ст20	1	0,8
325x14	Ст20	3,9	3,5
Всего		111,9	100

Как видно из таблицы, основную массу трубы круглой занимает труба с диаметром 73 мм, ее удельный вес равен 40,2%, затем идет труба диаметром 60 мм, это связано с тем, что трубы с этим диаметром широко используются для

металлоконструкций, связанных с газо– и водоснабжением. Остальные диаметры не так популярны, поэтому занимают меньшую долю удельного веса на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Изготовление арматуры ведется согласно двум нормативным документам: ГОСТ 5781-82 и ГОСТ 10884-94. Первый из них распространяется на обычную арматуру, а второй – на упрочненную термическим и механическим воздействиям. Согласно этим документам, арматура разделяется на классы. Достаточно удобен способ указания класса арматуры при помощи букв А или Ат и предела текучести материала, который выражен в Н/мм² (МПа). Пример такого обозначения: А300. Упрочненная арматура также может иметь букву С, которая обозначает повышенную свариваемость или К, что показывает о стойкости к коррозии. Кроме того, существует класс специальной арматуры Ас300. На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» размерный сортамент, варьируется от 6мм до 16 мм сечения продукции. (Таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Сортамент арматуры

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
Рифленая арматура			
8	Ст3ГПС	2,4	5,5
10	Ст3ГПС	5,4	12,4
12	Ст3ГПС	8,3	19
14	Ст3ГПС	10	23
16	Ст3ГПС	5	12
Гладкая арматура			
6.5	Ст3ПС	3	6,8
8	Ст3ПС	2	4,5
12	Ст3ПС	3,4	7,8
16	Ст3ПС	4	9
Всего, рифленая		31,1	71,9
Всего, гладкая		12,4	28,1
Всего		43,5	100

Итак, в структуре сортамента строительной арматуры преобладает арматура рифленая, ее удельный вес равен 71,9%, что составляет 31,1 тонна. Основу рифленой арматуры составляют прутки с размером сечения 14 мм (23%) и 12 мм (19%). Эти размер являются наиболее востребованными и универсальными и широко распространены при производстве монолитных железобетонных сооружений промышленного и жилого назначения.

Исходя из таблицы, гладкая арматура занимает не самое важное место в ассортименте предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция», ее удельный вес равен 28,1% (12,4 тн). Явных лидеров в структуре сортамента гладкой арматуры нет, практически все позиции находятся на одном уровне. Арматура 16 мм 9% удельного веса, 12 мм гладка арматура занимает всего 7,8% от всего сортамента арматуры, затем идет 6,5 мм ее удельный вес равен 6,8%.

Круглые, квадратные, прямоугольные, овальные и плоскоовальные трубы для металлоконструкций из углеродистой и низколегированной стали относятся к документу ГОСТ Р 54157-2010 «Трубы стальные профильные для металлоконструкций». На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» реализуются трубы с диаметром от 15х15-100х100мм, со стенками толщиной 1,5-4,0 мм, с маркой стали «Ст3СП» (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Сортамент трубы профильной

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
15х15х1,5	Ст3СП	3	8,5
20х20х1,5	Ст3СП	5	14
40х20х1,5	Ст3СП	3	8,5
40х40х2	Ст3СП	3,5	10
50х25х3,0	Ст3СП	3,2	9
60х40х2,0	Ст3СП	2,1	7
80х80х4,0	Ст3СП	10,3	29
100х100х4,0	Ст3СП	5	14
Всего		35,1	100

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что наиболее большой удельный вес на предприятии имеет труба профильная 80x80x4,0 (29%), а за ним идет профиль 100x100x4 (14%) это связано с тем, что такой большой профиль используют для монтажа каркасов зданий, различного вида опор, мачт, сложных перекрытий, пролетов и так далее. Профиль 20x20x1,5, широко используют для ограждений (ворота, заборы), перил, в сельском хозяйстве, каркасы рекламных носителей, его удельный вес равен 14%.

Уголки стальные горячекатаные равнополочные и неравнополочные. Все геометрические параметры, а также допустимые отклонения по ним регламентируются двумя нормативными документами: ГОСТ 8509-93 и ГОСТ 8510-86. Первый из них распространяется на равнополочные уголки, а второй – на неравнополочные. На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» реализуются только равнополочный уголок со сторонами от 32x32-160x160 мм со стенками от 3-10 мм (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – сортамент уголков равнополочных

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
32x32x3	Ст3СП	1	4
40x40x4	Ст3СП	6,9	30
50x50x5	Ст3СП	5	22
63x63x5	Ст3СП	5	22
75x75x6	Ст3СП	2	9
160x160x10	Ст3СП	3	13
Всего		22,9	100

Из таблицы мы видим, что уголок равнополочный 40x40x4 занимает 30% удельного веса, второе место разделяют уголки 40x40x4 и 50x50x5 (22%) это обусловлено тем, что такие размеры уголков универсальны. Они отлично выдерживают статические нагрузки на изгиб и растяжение, могут использоваться в качестве самостоятельной несущей конструкции или быть

дополнительным усилением в сложных инженерных сооружениях различного назначения.

Швеллер производят по ГОСТ 8240-97 «Швеллеры стальные горячекатаные». Этот стандарт устанавливает сортамент стальных горячекатаных швеллеров общего и специального назначения высотой от 50 до 400 мм и шириной полок от 32 до 115 мм. По форме и размерам швеллеры изготавливают следующих серий:

- У – с уклоном внутренних граней полок;
- П – с параллельными гранями полок;
- Э – экономичные с параллельными гранями полок;
- Л – легкой серии с параллельными гранями полок;
- С – специальные.

На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» представлен сортамент швеллеров с уклоном внутренних граней полок и с параллельными гранями полок. Высота от 100-240 мм, и с толщиной стенки от 4,5-5,6 мм (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Сортамент стального швеллера

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
Швеллер с параллельными гранями			
10П	Ст3СП5	3,2	18,5
12П	Ст3СП5	3,2	18,5
Швеллер с уклоном внутренних граней			
14У	Ст3СП5	5,0	28
24У	Ст3СП5	6,2	35
Всего с параллельными гр.		6,4	37
Всего с уклоном гр.		11,2	63
Всего		17,6	100

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что швеллер с уклоном внутренних граней занимает большинство удельного веса 63%. Швеллер с маркой 24У лидирует, его удельный вес равен 35%, за ним идет швеллер 14У с

удельным весом 28%. Швеллера с параллельными гранями 10П и 12П делят 37% удельного веса поровну. Швеллер с маркой «У» оправдывают свой больший удельный вес тем, что он обладает повышенными прочностными характеристиками по сравнению с аналогичными швеллерами, у которых грани полок параллельны и является более популярным у потребителей.

Таким образом, в ассортименте предприятия наблюдается неравномерность структуры – абсолютными лидерами являются трубы стальные круглого сечения горячей формовки. Из-за небольшого количества наименований, ассортимент кажется скудным, и это вина предприятия, из-за нехватки места и неликвидных продуктов все место на складе хранения занято, ведь в одном наименовании продукта, могут быть более 20 вариаций его размера. Также наблюдается проблема структуры ассортимента текущим рыночным тенденциям и запросам потребителей. Предприятие просто не может охватить весь рынок.

Проведя анализ основных показателей ассортимента на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно сказать, что ассортимент данного предприятия недостаточно широкий и не способен удовлетворять потребности большого количества покупателей.

3.2 Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Опираясь на результаты анализа финансово-экономического состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция», не выявившие существенных недостатков в хозяйственной деятельности, характеризующие предприятие как эффективно функционирующее, финансово устойчивое и стабильно развивающееся, принято решение о формировании мероприятия по диверсификации хозяйственной деятельности.

Целью данного мероприятия является расширение границ деятельности предприятия, завоевание новых рынков, получение конкурентных

преимуществ, динамичный рост прибыли в долгосрочной перспективе.

Диверсификация требует значительных финансовых вложений, и, как показывает анализ финансово-экономического состояния, предприятие ими располагает в достаточной степени.

Для рассматриваемого предприятия был выбран связанный тип диверсификации, поскольку в ходе освоения технологически близкого вида услуг предприятия имеет возможность использовать общую технологическую базу, квалификацию и накопленный опыт работающих, каналы снабжения сырьем, каналы сбыта, опыт управления производством, хорошо знакомую торговую марку, наработанные деловые связи. Это дает мощный потенциал в виде конкурентного преимущества в определенном секторе рынка. Кроме того, финансовая заинтересованность в проведении диверсификации в родственный бизнес обоснована таким значимым элементом, как экономия издержек производства. Использование одного и того же или сходного исходного сырья в процессе производства, а также технологии, ведет к снижению расходов, на исследования, освоение новых видов производств, подготовку и переподготовку кадров.

Одним из основных мероприятий по диверсификации производства предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» является внедрение новой услуги – монтажа строительных мачтовых подъемников ПМГ-1Б высотой 9, 15 и 25 м.

С тех пор, как у человека появилась необходимость в возведении зданий, пришлось всерьез задуматься о приспособлениях, помогающих в строительстве. Вопрос подъема различных грузов и работ на высоте довольно часто встает во многих областях производства и строительства. Одно из наиболее практичных решений – подъемники, позволяющие с удобством выполнять даже сложные работы и поднимать необходимые грузы на нужную высоту.

Сложно найти область строительства, где бы не требовался подъемник. Даже такие задачи как монтаж сайдинга, установка металлоконструкций и

отделочные работы не обходятся без подъемников. Подъемники очень удобны в использовании, мобильны, выгодны и доступны. Существуют подъемники для решения практически любых высотных задач: начиная от работы с электропроводкой на улице, погрузкой товаров на складе – и заканчивая специальными подъемниками для спортивных помещений и подъемников для использования в интерьерных работах. Даже в таких отраслях как монтаж кондиционеров и установка антенн спутникового телевидения активно применяются различные подъемники – хотя, казалось бы, обычного промышленного альпинизма в большинстве случаев вполне достаточно. Тем не менее, однажды попробовав работу с подъемником и оценив качество и удобство работы, очень сложно вернуться к более сложным – и, как оказывается, более дорогим методам.

Строительные подъемники предназначены для подъема (опускания) в грузонесущих органах строительных грузов и людей на этажи и крыши зданий и сооружений при выполнении строительно-монтажных, отделочных и ремонтных работ. Грузонесущие органы строительных подъемников (клеть, кабина, платформа, ковш, крюк бункер, бадья, захваты) движутся, как правило, по вертикальным жестким направляющим. Строительные подъемники классифицируют по назначению способу установки, конструкции направляющих, типу грузонесущего органа и механизма подъема, способу монтажа и степени мобильности. Подъемники различают: по назначению – грузовые, предназначенные только для транспортирования грузов, и грузопассажирские – для транспортирования грузов и людей; по способу установки – передвижные (самоходные и несамоходные), способные перемещаться относительно здания в процессе работы, и стационарные, которые могут быть приставными, прикрепляемыми к зданию, и свободностоящими – без крепления к зданию. Передвижные подъемники на рельсовом или пневмо-колесном ходу используют сравнительно редко. По конструкции направляющих грузонесущего органа – с подвесными (гибкими) и жесткими направляющими.

Подъемники с жесткими направляющими бывают мачтовыми скиповыми и шахтными. Тип грузонесущего органа подъемника определяется его назначением. Грузопассажирские подъемники оборудуются кабинами, грузовые – выдвигными и не выдвигными, поворотным и неповоротным платформам, выдвигными рамами выкатными консолями, монорельсами и направляющими с подвесной клетью, а также саморазгружающимися ковшами. Механизмы подъема подъемников разделяют на канатные и бесканатные. В канатных механизмах подъема используются канатно-блочная система и лебедка, в бесканатных – зубчато-реечные или цепочно-реечные механизмы модульного типа.

По способу монтажа подъемники делят на мобильные перевозимые с объекта на объект в собранном виде, и немобильные, разбираемые при демонтаже на секции и перевозимые в таком виде к месту монтажа. Подъемники не имеют единой системы индексации. Главным параметром подъемников является грузоподъемность – максимально допустимая масса груза, поднимаемая подъемником. К основным параметрам относятся: наибольшая высота подъема груза (расстояние по вертикали от уровня земли до нижнего уровня груза, находящегося в крайнем верхнем положении); скорость подъема и опускания груза; величина перемещения груза по горизонтали (максимальное расстояние от оси мачты подъемника до конца платформы, введенной в оконный проем, или до оси крюка, на котором подвешен груз); величина вертикального перемещения груза, введенного в здание (максимальное расстояние по вертикали между крайними верхним и нижним положениями груза); скорость подачи груза (скорость горизонтального перемещения груза); для передвижных подъемников колея (расстояние между осями рельсов или между колесами, расположенными на одной оси) и база (расстояние между осями крайних ходовых колес, расположенных на одном рельсе или одной стороне подъемника); установленная мощность; конструктивная и общая масса подъемника; шаг настенных опор (расстояние, по вертикали между соседними креплениями подъемника к стене здания или

сооружения); производительность.

С целью удовлетворения спроса на строительном рынке города Абакан предприятием предлагается внедрение новой услуги – монтажа строительных вертикальных мачтовых подъемников.

Основными потребителями данного вида услуг являются строительные фирмы различной величины, осуществляющие строительство промышленных сооружений, а также строительство жилых зданий. Кроме того, потребителями данных услуг могут стать ТСЖ, УК города Абакан Республики Хакасия, осуществляя монтаж подъемников не только во вновь возводимых зданиях, но и в уже построенных и сданных в эксплуатацию.

Подъемники грузовые наибольшее распространение успели получить в строительной сфере. Как правило, они применяются для доставки и поэтажной подачи через дверные и оконные проемы сооружений разнообразных деталей, инструмента, строительных материалов. Рассматриваемая спецтехника предназначена только для вертикального перемещения грузов и материалов. Традиционно используются мачты, по которым грузовая платформа подъемного механизма станет незаменимым помощником при строительстве высоких сооружений и зданий. С их помощью подаются грузы и инструмент на нужный этаж. Некоторые модели грузовых мачтовых подъемников оснащаются выкатывающейся консольной площадкой, что позволяет подавать грузы и инструмент в проемы строящихся зданий. Однако такие модели в большинстве случаев имеют небольшие показатели грузоподъемности, применяются только для одномачтовых грузовых подъемников.

Нужно сказать, что использование грузовых мачтовых подъемников в некоторых областях строительной деятельности уже успело доказать свою эффективность. Так, при ремонте и перестройке старых строений, внешней отделке фасадов зданий основные преимущества платформ несопоставимы с традиционными строительными лесами. Разумеется, для адекватной оценки эффективности рассматриваемой техники потребитель учитывает все факторы, оказывающие непосредственное влияние на ее окупаемость. Также учитывается

человеческий фактор. В этом случае речь идет об удобстве подъема грузов и инструмента на высоту и безопасности людей. Кроме того, одним из основных достоинств мачтового грузового подъемника стала мобильность.

Передвижение рабочей площадки осуществляется по мачтам, которые устанавливаются на стенах, как внутри, так и снаружи сооружений и зданий. Стоит знать, что некоторые модели грузовых подъемников имеют самонесущие мачты, предполагают автономную работу без крепления мачт на фасаде зданий. Недостатком в таком случае может служить небольшая высота подъема и минимальная грузоподъемность. Кроме того, при монтаже самонесущих мачт потребуется доскональное соблюдение технических правил, что поможет избежать несчастных случаев и травматизма при выполнении работ.

Мачтовый подъемник – грузоподъемная машина, предназначенная для подъема грузов на этажи строящегося, ремонтируемого здания, подъема строительных материалов и конструкций при выполнении строительных и монтажных работ, а также на складах, производствах и в магазинах. Первое упоминание об этом рода устройствах встречается в записях, датированных X веком. Аналоги современных мачтовых подъемников использовались на древних рудниках – в том числе и для того, чтобы исключить побег каторжников. Древние подъемники оснащались, в отличие от современных электрических, ручным приводом. Преимущества использования грузовых мачтовых подъемников заключаются в экономии времени, уменьшении трудозатрат и, конечно же, сроков проведения работ. Посредством мачтовых подъемников осуществляется выгрузка строительных материалов снаружи объекта и через имеющиеся оконные проемы внутрь здания. Также они позволяют выполнять разгрузку материалов и оборудования, которые размещены на паллетах, с кузова транспортного средства и подать их рабочим на нужный этаж.

На рисунке 3.8 изображено устройство грузового мачтового подъемника

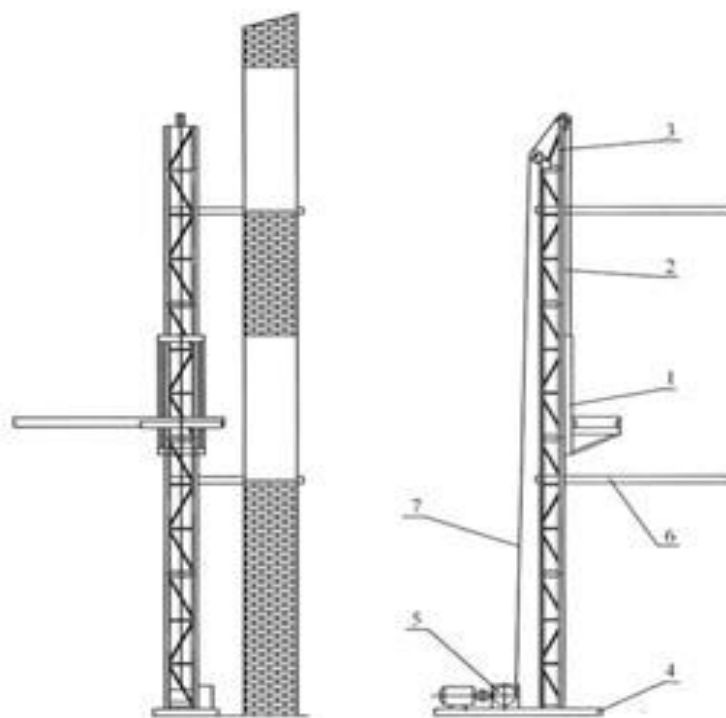


Рисунок 3.8 Подъемник состоит из: грузовой каретки 1, секций рядовых 2, оголовка 3, рамы опорной 4, лебедки грузовой 5.

Мачта подъемника собирается из рядовых секций, оголовка и крепится на опорной раме. На мачту навешивается грузовая каретка, оборудованная выкатной платформой, при помощи которой груз поднимается на соответствующий этаж и подается внутрь здания. Для крепления мачты к зданию служат опоры 6 (см. рис). Грузовая каретка оборудована клиновыми ловителями, обеспечивающими аварийную остановку при обрыве или ослаблении каната. В конструкции подъемника предусмотрено предохранительное устройство, с помощью которого производится автоматическая остановка каретки при достижении верхнего или нижнего крайних положений на мачте.

Устройство и работа составных частей:

1. Грузовая каретка состоит из рамы, на которой расположена платформа выкатная. На раме каретки расположены ролики, которыми она опирается на направляющие элементы мачты и ролики, на которые опирается выкатная платформа. На каретке установлены два ловителя (см. рис. 3.8). Каретка

соединена с лебедкой с помощью каната.

2. Секция рядовая представляет собой решетчатую сварную конструкцию. Передняя грань ограничена вертикальными уголками, которые служат направляющими элементами для роликов грузовой каретки. На уголках нижней рамки имеются два отверстия, в которые входят направляющие штифты верхней рамки стыкуемых секций. На рамках имеются отверстия для болтов, соединяющих секции между собой.

3. Оголовок представляет собой решетчатую сварную конструкцию. На оголовке смонтированы два отклоняющихся блока.

4. Рама опорная представляет собой сварную конструкцию. На раме опорной установлена лебедка и имеются отверстия для установки секции рядовой нижней.

5. Лебедка состоит из электродвигателя, муфты, тормоза, редуктора и барабана.

6. Электрооборудование.

Электропитание подъемника должно осуществляться от трехфазной четырехпроводной сети, напряжением 380 В, частотой 50 ГЦ. Заземление осуществляется отдельно от сети питания кабелем. Пусковая аппаратура подъемника расположена на щите электрооборудования, дистанционное управление двигателем лебедки выполняется выносным кнопочным постом с соответствующими обозначениями: подъем – стрелка вверх; спуск – стрелка вниз.

Путевые выключатели служат для отключения двигателя лебедки, когда каретка находится в крайнем верхнем или в крайнем нижнем положении.

Таким образом, нами сформированы мероприятия по диверсификации производства и их влияние на эффективность предпринимательской деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция». С целью расширения границ деятельности предприятия, завоевания новых рынков, получения конкурентных преимуществ, динамичного роста прибыли в долгосрочной перспективе и инвестирования капитала, было принято решение о диверсификации

производства – внедрении новой услуги – монтажа грузовых мачтовых подъемников.

3.3 Инвестиционная оценка мероприятий по совершенствованию ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Для инвестиционной оценки проекта по внедрению услуги по монтажу грузовых мачтовых подъемников необходимо привести обоснование ставки дисконтирования. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования, другими словами - это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

В зависимости от назначения в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта обосновывают следующие виды норм дохода:

1. Реальные нормы дохода;
2. Номинальные нормы дохода:
 - с постоянной величиной инфляции;
 - с переменной инфляцией по шагам (годам) расчетного периода;
 - со средней за расчетный период инфляцией.

В таблице 3.9 приводится сводный расчет прогнозируемой выручки от предоставления услуг предприятием.

Таблица 3.9 – Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2020 г.	2021	2022	2023 г.	2024 г.	2025 г.
------------	---------	------	------	---------	---------	---------

		г.	г.			
Объем реализации, шт.	50	50	50	50	50	50
Цена реализации, тыс. руб.						
в т.ч. высотой 9 м	15	400	426,4	454,54	484,54	516,52
высотой 15 м	20	450	479,7	511,36	545,11	581,09
высотой 25 м	15	500	533	568,18	605,68	645,65
Выручка от реализации, тыс. руб.		22 500	23 985	25 568	27 255	29 054
в т.ч. высотой 9 м		6 000	6 396	6 818	7 268	7 748
высотой 15 м		9 000	9 594	10 227	10 902	11 622
высотой 25 м		7 500	7 995	8 523	9 085	9 685

В целом в год планируется производить монтаж 50 грузовых мачтовых подъемников (около 4 подъемников в месяц). Подъемники приобретает заказчик, ЗАО АСМУ «Стальконструкция» осуществляет только монтаж. Выручка от реализации услуг по монтажу грузовых мачтовых подъемников в конце первого года реализации проекта составит 22500 тыс. руб., в конце пятого года 29054 тыс. руб.

Рассчитаем потребность в основных фондах и материальных ресурсах, необходимых для реализации проекта. Покупка дополнительных основных средств непосредственно для осуществления монтажа грузовых мачтовых подъемников не требуется. Для транспортировки оборудования к месту монтажа, его погрузки и разгрузки, предприятию потребуется приобрести транспортные средства, а именно 3 автомобиля ГАЗ 3302 Газель 2002 г. выпуска и 2 автопогрузчика «Тойота». Расчет суммы капитальных вложений на покупку транспортных средств представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Расчет суммы капитальных вложений на покупку транспортных средств

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.
Автомобиль ГАЗ 3302 Газель, 2013 г.	3	580
Автопогрузчик «Тойота»	2	1 000

Итого		3 740
-------	--	-------

Итак, сумма затрат на покупку транспортных средств составит 3740 тыс. руб.

Для монтажа подъемников используется переносной электроинструмент, различный мелкий инструмент и принадлежности. Расчет суммы капитальных вложений на покупку производственного инвентаря и оргтехники представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Расчет суммы капитальных вложений на покупку производственного инвентаря и оргтехники

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Электродрель «Bosch»	8	3	24
Перфоратор «Bosch»	7	4,5	31,5
Шлифовальная машинка «Bosch»	4	3,5	14
Нож	5	0,4	2
Пассатижи	5	0,8	4
Набор гаечных ключей	5	3	15
Ноутбук «Apple Macbook Air»	1	40	40
Принтер, сканер, копир «Epson»	1	10	10
Комплект офисной мебели	1	10	10
Итого			150,5

Таким образом, стоимость эксплуатации инструмента в год составит 150,5 тыс. руб., в месяц – $150,5/12=12,54$ тыс. руб., в смену – $90,5/(12*22)=0,57$ тыс. руб. Сумма затрат на электроэнергию на технологические цели составила $15 \text{ кВт} * 8 \text{ часов} * 3,65 \text{ руб.} = 438 \text{ руб.}$ в смену, 9 636 руб. в месяц, 115,63 тыс. руб. в год.

Для осуществления производства требуется аренда помещения площадью 100 м². В эту площадь входит производственное помещение и склад. Арендная плата составляет 200 руб. за 1 м² в месяц. В год получаем: $100 \text{ м}^2 * 200 \text{ руб.} * 12$

мес.=240 тыс. руб. Затраты на отопление помещения площадью 100 м² в среднем составят 2640 руб. в месяц (26,4 руб. за м³), 31,68 тыс. руб. в год. Затраты на холодное и горячее водоснабжение ориентировочно составят 1000 руб. в месяц, 12 тыс. руб. в год. Потребление электроэнергии составляет 2,5 кВт в час, исходя из этого затраты в одну смену составят 2,5*8*3,65=73 руб., 1 606 руб. в месяц, 19,27 тыс. руб. в год.

Для монтажа одного грузового мачтового подъемника потребуется вложить 132 тыс. руб. в материалы и комплектующие. Наибольший удельный вес в общем объеме затрат на материалы и комплектующие (90,9%) приходится на комплект оборудования, то есть непосредственно на сам подъемник.

Таблица 3.12 – Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств предприятия

Материал (комплектующее)	Кол-во	Цена, тыс. руб.	Ст-ть, тыс. руб.	Среднесуточная потребность	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, тыс.	Норматив страхового запаса, тыс. руб.	Производствен ный запас, тыс. руб.
Грузовой мачтовый подъемник (комплект оборудования), шт.	1	120	120	0,19	4	91,2	45,6	136,8
Изолента, м	300	0,01	3	0,19	4	2,28	1,14	3,42
Электроды, м	200	0,01	2	0,19	4	1,52	0,76	2,28
Метизы, шт.	200	0,02	4	0,19	4	3,04	1,52	4,56
Киперная лента, м	200	0,005	1	0,19	4	0,76	0,38	1,14
Анкер, шт.	40	0,05	2	0,19	4	1,52	0,76	2,28
Итого			132			100,32	50,16	150,48

Норма текущего запаса оборотных средств составила 100,32 тыс. руб. Страховые запасы равны половине величины оборотных средств, что составляет 50,16 тыс. руб. Таким образом, с учетом нормы текущего запаса и норматива страховых запасов, стоимость производственных запасов составила 150,48 тыс. руб.

Таблица 3.13 – Сумма инвестиционных затрат, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды, в том числе	3891
- Здание	-
- Производственное оборудование	-
- Транспортные средства	3740
- Производственный инвентарь и оргтехника	151
2. Прирост оборотных средств, в том числе	150
- Производственный запас	150
- Расходы будущих периодов	-
- Средства в текущих расчетах	-
3. Нематериальные активы	
Итого	4041

Таким образом, общая сумма инвестиционных затрат составит 4041 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общей сумме инвестиционных затрат занимают затраты на приобретение основных фондов, в частности транспортных средств – 86,19% от суммы инвестиционных затрат.

Таблица 3.14 – Расчет чистой ликвидационной стоимости объекта, тыс. руб.

Показатель	Здания	Машины, оборудование	Всего
Рыночная стоимость оборудования через 5 лет	-	374	374
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	-	3740	3740
Начислено амортизации	-	3740	3740
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	-	0	0
Затраты на ликвидацию	-	18,7	18,7
Операционный доход (убыток)	-	355,3	355,3
Налог на прибыль (20%)		71,06	71,06
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах		284,24	284,24

Исходя из данных, рассчитанных в таблице 3.14, можно сделать вывод,

что рыночная стоимость приобретенного оборудования (транспортных средств) через 5 лет в текущих ценах составит 374 тыс. руб. Затраты на ликвидацию составят 5% от рыночной стоимости – 18,7 тыс. руб., налог на прибыль составит 20% от операционного дохода – 71,06 тыс. руб. Таким образом, чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах составит 284,24 тыс. руб.

Проведем планирование трудовых ресурсов.

Таблица 3.15 – Смета затрат на оказание услуг по монтажу в прогнозных ценах, тыс. руб.

Элемент затрат	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Материальные затраты	7320	7803	8317	8867	9452
Затраты на оплату труда	4477	4773	5088	5423	5781
Страховые взносы	1343	1432	1526	1627	1734
Амортизация	797	849	906	966	1030
Прочие затраты	483	515	549	586	624
Итого затрат	14421	15373	16387	17469	18622

Итого полная производственная себестоимость в первый год реализации проекта составит 14421 тыс. руб., в пятый год полная себестоимость с учетом инфляции составит 18622 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общем объеме себестоимости занимают материальные затраты – 50,38%, а также велика доля затрат на оплату труда – 31,5%.

В таблице 3.16 приводится сводный расчет прогнозируемой прибыли от реализации продукции хозяйствующего субъекта.

Таблица 3.16 – Расчет прибыли от реализации по годам, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	8079	8612	9181	9787	10433

Прибыль от реализации услуг по монтажу грузовых мачтовых подъемников в конце первого года составит 8079 тыс. руб., в конце пятого года 10433 тыс. руб.

Расчет денежного потока от операционной деятельности для оценки эффективности проекта приведен в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – Расчет денежного потока от операционной деятельности для оценки эффективности проекта, руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка от реализации	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	8079	8612	9180	9787	10433
Налог на прибыль	-1615	-1722	-1836	-1957	-2086
Чистая прибыль	6463	6890	7345	7830	8346
Амортизация	797	850	906	966	1030
Сальдо от операционной деятельности	7222	7740	8251	8795	9376

Сальдо от операционной деятельности на первом году реализации проекта составило 7222 тыс. руб., к 5 году его величина возросла до 9376 тыс. руб.

Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта приведен в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, тыс. руб.

Показатель		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024	2025 г.	2025 г. в прогн. ценах
						г.		
Затраты на основные средства	з	-3740	0	0	0	0		0
	п	0	0	0	0	0	+435	+ 598,4
в т.ч. на производственный инвентарь и	з	-151	0	0	0	0		0
	п	0	0	0	0	0	+150	+207,2

оргтехнику								
Затраты на оборотные средства	з	-150	0	0	0	0		0
	п	0	0	0	0	0	+150	+ 207,1
Сальдо от инвестиционной деятельности		-4 041	0	0	0	0	585	805,6

Размер инвестиций для реализации данного проекта составляет 4041 тыс. руб.

Источниками финансирования будут являться личные вложения учредителей в размере 2021 тыс. руб. и банковский кредит в размере 2020 тыс. руб. Инвестиционный кредит берется в банке ВТБ под 15,6 % годовых на 1 год, проценты начисляются ежемесячно. Часть процентов по кредиту, согласно Налоговому кодексу, мы можем списать на себестоимость продукции. Данная часть рассчитывается как ставка рефинансирования равная 8,25% умноженная на индекс 1,8 и составляет 14,85%. Остальные проценты (0,75%) выплачиваются из чистой прибыли предприятия.

График погашения кредита представлен в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – График погашения кредита, руб.

Период	Задолженность	Выплаты по основному долгу	Процент за пользование кредитом	Сумма платежа	Процент переносимый на себестоимость	Процент к уплате из чистой прибыли
Итого в 2020 г.	2020000	2020000	170690	2190690	162484	8206

Таким образом, в 2020 г. сумма выплат по основному долгу составит 2020 тыс. руб. На себестоимость будет списано 162,484 тыс. руб., а сумма процентов к уплате из чистой прибыли составит 8,206 тыс. руб.

Таблица 3.20 – Расчет денежного потока от финансовой деятельности

предприятия, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Собственный капитал	2021	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	2020	0	0	0	0	0
Погашение задолженности	0	-2020	0	0	0	0
Сальдо от финансовой деятельности	4041	-2020	0	0	0	0

В 2020 г. объем инвестиций на реализацию проекта составит 4041 тыс. руб., из них 2021 тыс. руб. за счет собственного капитала и 2020 тыс. руб. за счет краткосрочного кредита. В 2021 г. выплаты по основному долгу составят 2020 тыс. руб.

Таблица 3.21 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	0-год	1-год	2-год	3-год	4-год	5-год
Операционная деятельность, в тыс. руб.						
Выручка от реализации	0	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	0	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	0	8079	8612	9181	9787	10433
Налог на прибыль (20%)	0	-1615	-1722	-1836	-1957	-2086
Транспортный налог (107 и 111 л.с)		-6,2	-6,7	-7,1	-7,6	-8,1
Налог на имущество 1,1% остат. стоим.		-32,4	-23,0	-13,1	-2,4	0
Чистая прибыль	0	6425	6860	7324	7819	8338
Амортизация	0	797	850	906	966	1029
Чистый денежный поток от операционной деятельности	0	7222	7710	8230	8785	9367
Инвестиционная деятельность, тыс. руб.						
Затраты на основные средства	-3891	0	0	0	0	598
Затраты на оборотные средства	-150	0	0	0	0	207

Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	-4041	0	0	0	0	806
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности	-4041	8340	8902	9501	10140	10173
Коэффициент дисконтирования (20,35%)	1	0,831	0,69	0,57	0,477	0,396
Дисконтированный чистый денежный поток	-4041	6930	6146	5451	4833	4029
Дисконтированный чистый денежный поток с нарастающим итогом	-4041	2889	9035	14486	19319	23348
Чистая текущая стоимость проекта (NPV)	23348					
Внутренняя норма доходности (IRR), %	212%					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет.	0,58					
Рентабельность продаж, % (Прибыль от реализации/Выручка)	0	35,907	35,906	35,908	35,909	35,909
Индекс доходности (PI), доли ед.	6,78					

Таким образом, величина чистого дисконтированного дохода проекта составила 23348 тыс. руб. Значение данного показателя больше нуля, что свидетельствует о целесообразности принятия данного проекта. Внутренняя норма доходности равна 212%, что больше принятой по проекту ставки дисконтирования, это также говорит об эффективности проекта. Проект является приемлемым, так как срок окупаемости равный 0,58 года не превышает срока его действия. Рентабельность продаж равна 35,909% в течение реализации мероприятия. Показатель доходности инвестиций равен 6,78 его значение больше единицы также свидетельствует об эффективности вложений денежных средств в проект, о том, что проект является прибыльным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Политика ассортиментов товара - одно из самых главных направлений деятельности каждого предприятия. Это направление приобретает особую актуальность в нынешних условиях перехода к рыночной экономике, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту, и от эффективности работы предприятия с производимым товаром зависят все экономические показатели организации и рыночная доля. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами её реализации и может максимально эффективно управлять этой политикой.

Ассортиментная политика является важным направлением деятельности любого предприятия. Особенно актуально управление ассортиментом для предприятий, с одной стороны, имеющих возможность постоянно увеличивать ассортимент своей продукции, с другой - зависимость всех своих показателей от правильности выбора ассортимента.

В условиях рыночных отношений формирование ассортимента является одним из важнейших условий организации эффективной работы предприятия. Формирование охватывает все основные сферы его производственно-хозяйственной деятельности - сбыт, финансы, производство, закупки, научные и проектные разработки, которые тесно взаимосвязаны. Эта деятельность опирается на выявление и прогнозирование спроса, анализ и оценку имеющихся ресурсов и перспектив развития хозяйственной конъюнктуры.

На современном этапе развития экономики России особую актуальность приобретают вопросы совершенствования ассортимента продукции. Оптимизация ассортимента должна быть направлена как на наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей, так и на повышение эффективности деятельности предприятия. Управление ассортиментом обеспечивает устойчивое развитие предприятия и способствует значительному расширению

его потенциальных возможностей. В связи с этим была определена цель бакалаврской работы как повышение экономической эффективности деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» на основе разработки мероприятий по совершенствованию ассортимента продукции и практических рекомендаций по ее внедрению.

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – строительно-монтажное Управление, специализирующееся на возведении промышленных сооружений из металлоконструкций. Управление своими силами осуществляет весь комплекс работ: проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций.

Основной вид деятельности: работы по монтажу стальных строительных конструкций. Юридический адрес: 655004, республика Хакасия, город Абакан, улица Володарского, 6.

Анализ финансовых результатов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» показал, что выручка от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 233860 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации обусловлено увеличением объемов реализации за анализируемый период.

С увеличением выручки повысилась и себестоимость продаж за аналогичный период на 240116 тыс. руб. Это говорит о том, что увеличение себестоимости, происходящее за счет увеличения объема производства, влияет на увеличение выручки продаж предприятия. Чистая прибыль уменьшилась на 685 тыс. руб. В 2018 году по сравнению с 2016 годом. Уменьшение чистой прибыли говорит о том, что компания не успешна, а схема реализации продукции работает некорректно, управление построено не совсем грамотно.

На основе разработанной системы показателей дана характеристика ассортимента продукции ЗАО АСМУ «Стальконструкция». В ассортименте предприятия наблюдается неравномерность структуры – абсолютными лидерами являются трубы стальные круглого сечения горячей формовки. Из-за небольшого количества наименований, ассортимент кажется скудным, и это вина предприятия, из-за нехватки места и неликвидных продуктов все место на складе хранения занято, ведь в одном наименовании продукта, могут быть

более 20 вариаций его размера. Также наблюдается проблема структуры ассортимента текущим рыночным тенденциям и запросам потребителей. Предприятие просто не может охватить весь рынок.

Проведя анализ основных показателей ассортимента на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно сказать, что ассортимент данного предприятия недостаточно широкий и не способен удовлетворять потребности большого количества покупателей.

Нами сформированы мероприятия по диверсификации производства и их влияние на эффективность предпринимательской деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция». С целью расширения границ деятельности предприятия, завоевания новых рынков, получения конкурентных преимуществ, динамичного роста прибыли в долгосрочной перспективе и инвестирования капитала, было принято решение о диверсификации производства – внедрении новой услуги – монтажа грузовых мачтовых подъемников. Итак, реализация предложенных мероприятий будет способствовать повышению эффективности управления ассортиментом продукции и обеспечит устойчивое развитие предприятия.

Таким образом, величина чистого дисконтированного дохода проекта составила 23348 тыс. руб. Значение данного показателя больше нуля, что свидетельствует о целесообразности принятия данного проекта. Внутренняя норма доходности равна 212%, что больше принятой по проекту ставки дисконтирования, это также говорит об эффективности проекта. Проект является приемлемым, так как срок окупаемости равный 0,58 года не превышает срока его действия. Рентабельность продаж равна 35,909% в течение реализации мероприятия. Показатель доходности инвестиций равен 6,78 его значение больше единицы также свидетельствует об эффективности вложений денежных средств в проект, о том, что проект является прибыльным.

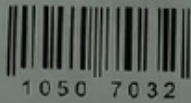
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. – М.: КноРус, 2016. – 94 с.
2. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: Инфра-М, 2018. – 544 с.
3. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, Е.Н. Басовская. – М.: Инфра-М, 2016. – 96 с.
4. Березин И.С. Практика исследования рынков. – М.: БераторПресс, 2015. – 376 с.
5. Брагина Л. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. – М.: ИНФРА – М., 2016 – 560 с.
6. Бузырев В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия / В.В. Бузырев; под ред. И.П. Нужина, Ю.Б. Скуридина. – М.: КноРус, 2017. – 448 с.
7. Варламов А.С. Совершенствование управления ассортиментом на современных производственных предприятиях // Известия Челябинского научного центра. - 2017. – С. 14-21.
8. Васильева, Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.
9. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова, О.А. Черняева. – М.: КноРус, 2016. – 112 с.
10. Голубева Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Т.М. Голубева. – М.: Академия, 2017. – 320 с.
11. Голубенко О.А. Товароведение непродовольственных товаров. – М.: Альфа–М: НИЦ Инфра–М, 2013. – 336 с.
12. Григорян Е.С. Товароведение. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 289 с.

13. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – М.: Форум, 2017. – 48 с.
14. Давыденко И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова. – М.: КноРус, 2018. – 384 с.
15. Елизаров Ю.Д. Материаловедение Для Экономистов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 109 с.
16. Завьялова Ж.К. Ассортимент товаров. Специализированный бизнес-тренинг. – М.: Речь, 2015. – 147 с.
17. Изюмова Е.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: Учебное пособие / Е.Н. Изюмова, В.В. Мыльник, А.В. Мыльник. – М.: Риор, 2017. – 592 с.
18. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. – М.: Форум, 2017. – 816 с.
19. Качкова О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: КноРус, 2017. – 288 с.
20. Ключач В. Планирование ассортимента продукции предприятием в условиях маркетинга //Международный сельскохозяйственный журнал – №6. - 2018. – С. 12-20.
21. Козаченко А.О. Место товарного ассортимента в конкурентоспособности компании / А. О. Козаченко // Молодой ученый. – 2017. – № 20 (154). – С. 248-252.
22. Козлова О.А., Нечаева Е.В. Анализ эффективности товарного ассортимента предприятия с помощью двухфакторной модели // Экономический анализ: теория и практика, 2017. – №33. – С. 74-82.
23. Колотов, О.В. Металлические конструкции: учебное пособие. / О.В. Колотов. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2016. – 100 с.

24. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.
25. Коновалова Т.Ю. Ассортимент и качество. – М.: Дашков и К, 2016. – 119 с.
26. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Д.В. Лысенко. – М.: Инфра-М, 2016. – 320 с.
27. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум, 2017. – 96 с.
28. Миляева Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: практикоориентированный подход (для бакалавров) / Л.Г. Миляева. – М.: КноРус, 2016. – 112 с.
29. Нечитайло А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – Рн/Д: Феникс, 2017. – 553 с.
30. Одинцов В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.А. Одинцов. – М.: Академия, 2019. – 224 с.
31. Орлова Т.М. Основные этапы планирования ассортимента товара. – М.: «Союз печати», 2016. – 142 с.
32. Орлова Т.М. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Т.М. Орлова. – М.: КноРус, 2019. – 48 с.
33. Панкратов Ф. \Г. Коммерческая деятельностьЪ. - М.: «Дашков и К», 2016. - 278 с.
34. Петров П.В., Соломатин А.Н. Экономика товарного обращения/ учебник для вузов. – М.: «ИНФРА-М», 2015. – 127 с.
35. Показатели ассортимента: унификация терминологии и моделирования / И.М. Лифиц, М.А. Черкасова // Маркетинг. – 2008. – №3. – С. 45-53.
36. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Академия, 2018. – 272 с.

37. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: КноРус, 2017. – 480 с.
38. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2018. – 164 с.
39. Самарин В.И. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2017. – 139 с.
40. Совейкин А.Г. Группировочные признаки товаров. - М.: «ИНФРА-М», 2018. - 118 с.
41. Старикова М.С. Оценка конкурентоспособности продукта в условиях отсутствия прямых аналогов // Успехи современной науки. - 2015. – №1. – 255 с.
42. Тимохина В.П. Ассортимент товара: виды и типы. - СПб.: «Нева», 2017. - 152 с.
43. Титов А.Б. Методика планирования ассортимента товара. - М.: «Дашков и К». 2017. - 242 с.
44. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг/. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел -Синтез», 2015. – 640 с.
45. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. - СПб.: «Нева», 2018. - 247 с.
46. Чувакова С.Г. Стратегический маркетинг. - М.: Дашков и К, 2016. - 272 с.
47. Шевченко И.С. Управление в условиях неопределенности / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 264 с.



ИНН 1901040794

КПП 190101001 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

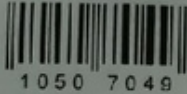
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	52298	55031	52580
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	5456	483	352
	Итого по разделу I	1100	57754	55514	52932
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	171332	154747	121192
	Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	0	0	63
	Дебиторская задолженность	1230	157685	104542	144321
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8250	15250	10000
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	12224	15335	28432
	Прочие оборотные активы	1260	14642	11840	11176
	Итого по разделу II	1200	364133	301714	315184
	БАЛАНС	1600	421887	357228	

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

Шабалкина М.И.





ИНН : 1901040794
 КПП : 190101001 Стр. 2

ПАССИВ

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	151	151	151
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	4519	4519	4519
	Резервный капитал	1360	22	22	22
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	182761	182607	182224
	Итого по разделу III	1300	187453	187299	186916
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ					
	Пасвой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Засмные средства	1410	18944	21385	24062
	Отложенные налоговые обязательства	1420	482	465	361
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	19426	21850	

КОПИЯ ВЕРНА
 ЮРИСКОНСУЛЬТ
 ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»
 ШАБАЛКИНА М.М.





ИНН 1901040794
 КПП 1901010001 Стр. 3

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	0	0	2810
	Кредиторская задолженность	1520	212325	146511	150947
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	2683	1568	3020
	Итого по разделу V	1500	215008	148079	156777
	БАЛАНС	1700	421887	357228	368116

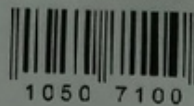
КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
 ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



Примечания
 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
 2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
 3 Заполняется некоммерческими организациями.



ИНН 1901040794

КПП 190101001 Стр. 4

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	830383	843067
	Себестоимость продаж	2120	(781234)	(792181)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	49149	50886
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(43619)	(42794)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	5530	8092
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	372	1631
	Проценты к уплате	2330	(2671)	(4337)
	Прочие доходы	2340	2893	3885
	Прочие расходы	2350	(4414)	(7210)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1710	2061
	Текущий налог на прибыль	2410	(935)	(1142)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	-833
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-18	-103
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	-595	-429
	Чистая прибыль (убыток)	2400	162	387
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-8	-4
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	154	383
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.

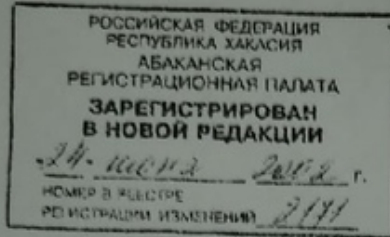


Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
 3 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».

УСТАВ УТВЕРЖДЕН
ОБЩИМ СОБРАНИЕМ АКЦИОНЕРОВ
17 мая 2002 года

Общество зарегистрировано
Регистрационной палатой
Администрации г. Абакана
29 июня 1998 г. № 3391



УСТАВ

ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «Абаканское строительно-монтажное управление «Стальконструкция» (новая редакция)

г. Абакан 2002г.

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



1. Общие положения

1.1. Закрытое акционерное общество Абаканское строительное-монтажное управление «Стальконструкция», именуемое в дальнейшем «Общество», действует на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации и Федерального закона «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.95 г. (в ред. Федерального закона № 120-ФЗ от 07.08.01 г.).

- 1.2. Полное фирменное наименование Общества - закрытое акционерное общество Абаканское строительное-монтажное управление «Стальконструкция».
- 1.3. Сокращенное фирменное наименование Общества - ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
- 1.4. Место нахождения Общества: РХ, г. Абакан, ул. Володарского, 6.
- 1.5. Почтовый адрес Общества: 655004, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Володарского, 6.
- 1.6. Общество является правопреемником всех прав и обязательств Общества с ограниченной ответственностью Абаканское строительное-монтажное управление «Стальконструкция».
- 1.7. Срок деятельности Общества не ограничен.

2. Правовой статус Общества.

2.1. Общество является юридическим лицом. Правовое положение Общества определяется действующим законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом.

2.2. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять любые имущественные и личные неимущественные права, от своего имени совершать сделки и выступать в суде.

2.3. Общество отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

2.4. Общество вправе в установленном порядке открывать расчетный и иные счета в любых финансово-кредитных учреждениях как в рублях, так и в иностранной валюте.

2.5. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на его местонахождение. Общество вправе иметь штампы и фирменные бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

2.6. Общество может открывать филиалы и представительства, иметь дочерние и зависимые общества как в России, так и за рубежом.

На момент утверждения новой редакции устава Общество не имеет филиалов и представительств.

2.7. Общество осуществляет следующие виды деятельности:

1. Проектирование зданий и сооружений;
2. Строительство зданий и сооружений;
3. Изготовление строительных конструкций, материалов и грузозахватных приспособлений;
4. Ремонт, эксплуатация, пусконаладочные работы грузоподъемных механизмов, пассажирских подвесных канатных дорог;
5. Подготовка кадров;
6. Инжиниринговые услуги;
7. Перевозка грузов автомобильным транспортом;
8. Погрузо-разгрузочная деятельность на железнодорожном транспорте;
9. Заготовка, переработка и реализация лома черных металлов;
10. Иные виды деятельности, не противоречащие законодательству РФ.

3. Уставный капитал Общества.

3.1. Уставный капитал Общества составляет 151 000 (сто пятьдесят одну тысячу) рублей и состоит из 15 100 (пятнадцати тысяч ста) обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 10 (десять) рублей каждая (размещенные акции).

3.2. Обыкновенная акция дает один голос при решении вопросов на общем собрании акционеров и участвует в пропорциональном распределении прибыли.

КОПИЯ ВЕРНА

ПРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



3.3. Все акции Общества являются именными.

4. Права и обязанности акционеров Общества.

4.1. Каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру - ее владельцу одинаковый объем прав.

4.2. Акционер Общества имеет право:
получать долю чистой прибыли (дивиденды), подлежащую распределению между акционерами в порядке, предусмотренном настоящим Уставом;
получать часть стоимости имущества Общества в случае ликвидации Общества (ликвидационная стоимость), оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость;
принимать участие в общем собрании акционеров Общества с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
избирать и быть избранным в органы управления и контрольные органы Общества;
преимущественного приобретения акций, продаваемых другими акционерами Общества, по цене предложения третьему лицу пропорционально количеству принадлежащих ему акций.

Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентов голосующих акций Общества, в срок не позднее чем через 30 дней после окончания финансового года, вправе внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в Наблюдательный совет Общества, а также кандидата на должность ревизора Общества и счетную комиссию Общества, число которых не может превышать количественный состав соответствующего органа.

Акционеры также имеют другие права, предусмотренные федеральным законом.

4.3. Акционер Общества обязан:

исполнять принятые на себя по отношению к Обществу обязательства;
оплачивать акции в сроки, порядке и способами, предусмотренными Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом, Уставом Общества и договором об их приобретении;

выполнять требования Устава Общества и решения его органов управления; сохранять конфиденциальность по вопросам, касающимся деятельности Общества.

5. Порядок осуществления преимущественного права приобретения акций, продаваемых другими акционерами Общества.

5.1. Акционеры Общества пользуются преимущественным правом приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого Общества, по цене предложения третьему лицу пропорционально количеству акций, принадлежащих каждому из них.

Если акционеры не использовали свое преимущественное право приобретения акций, преимущественное право на приобретение акций получает Общество.

Акционер Общества, намеренный продать свои акции третьему лицу (акционер-продавец), обязан направить в адрес Общества уведомление в письменной форме, содержащее: его полное имя (наименование); количество акций, выставляемых на продажу; цену реализации акций; другие существенные условия, на которых акции предлагаются к продаже. Одновременно с направлением уведомления акционер-продавец обязан оплатить Обществу расходы на извещение других акционеров. Уведомление считается поданным только при условии оплаты расходов на уведомление других акционеров.

В течение 20 дней с момента принятия уведомления Директор Общества уведомляет акционеров о возможности осуществления ими преимущественного права приобретения акций путем направления извещения. Извещение должно содержать сведения, содержащиеся в уведомлении.

Акционер может осуществить своё преимущественное право приобретения акций в течение 20 дней с момента направления ему извещения путём подачи в Общество письменного заявления.

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



приобретении акций с указанием своего полного имени, количества, принадлежащих ему акций и количества акций, которые он готов приобрести. Заявка должна быть подписана акционером.

Акционеры могут осуществить свое преимущественное право на приобретение акций путем заключения договоров купли-продажи с акционером-продавцом в течение 20 дней с момента направления им извещения.

Если акционеры не воспользовались своим преимущественным правом на приобретение акций в установленный срок, преимущественное право на приобретение акций получает Общество.

Решение о приобретении Обществом акций принимает Директор Общества.

В случае если Общество в течение 30 дней не приобретет акции, акционер-продавец вправе продать свои акции третьему лицу по цене и на условиях, указанных в извещении.

5.2. Срок осуществления преимущественного права прекращается, если до его истечения от всех акционеров Общества и от Общества получены письменные заявления об использовании или отказе от использования преимущественного права.

5.3. Уступка указанного преимущественного права не допускается.

5.4. Продажа акций третьим лицам возможна только после полной их оплаты.

6. Органы управления Обществом. Компетенция общего собрания акционеров Общества

6.1. Органами управления Общества являются: общее собрание акционеров Общества; Наблюдательный совет; Единичный исполнительный орган Общества - Директор.

6.2. Высшим органом управления Общества является общее собрание акционеров Общества. В компетенцию общего собрания акционеров Общества входит решение следующих вопросов:

- 1) внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение Устава Общества в новой редакции;
- 2) реорганизация Общества;
- 3) ликвидация Общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- 4) определение количественного состава Наблюдательного совета Общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;
- 5) образование Исполнительного органа Общества и досрочное прекращение его полномочий;
- 6) определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- 7) увеличение уставного капитала Общества путем увеличения номинальной стоимости акций и путем размещения дополнительных акций;
- 8) уменьшение уставного капитала Общества путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения Обществом части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных Обществом акций;
- 9) избрание ревизора (ревизионной комиссии) Общества и досрочное прекращение его полномочий;
- 10) утверждение аудитора Общества;
- 11) утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) Общества, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов, и убытков Общества по результатам финансового года;
- 12) определение порядка ведения общего собрания акционеров;
- 13) избрание членов счетной комиссии и досрочное прекращение их полномочий;
- 14) дробление и консолидация акций;
- 15) принятие решений об одобрении сделок в случаях, предусмотренных статьей 83 Федерального закона;
- 16) принятие решений об одобрении крупных сделок в случаях, предусмотренных статьей 83 Федерального закона;

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



- 17) приобретение Обществом размещенных акций в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
- 18) принятие решения об участии в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;
- 19) утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов Общества;
- 20) решение иных вопросов, предусмотренных Федеральным законом.

Вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы на решение Директору или Наблюдательному совету Общества, за исключением вопросов, предусмотренных Федеральным законом.

Общее собрание акционеров не вправе рассматривать и принимать решения по вопросам, не отнесенным к его компетенции.

7. Решение общего собрания акционеров Общества.

7.1. Правом голоса на общем собрании акционеров по вопросам, поставленным на голосование, обладают акционеры - владельцы обыкновенных акций Общества, за исключением случаев предусмотренных федеральными законами.

Подсчет голосов на общем собрании акционеров осуществляется по всем голосующим акциям (одна акция - один голос).

7.2. Общее собрание акционеров правомочно (имеет кворум), если в нем приняли участие акционеры, обладающие в совокупности более чем половиной голосов размещенных голосующих акций общества.

7.3. Решение по вопросам, указанным в подпунктах 2, 6 и 14 - 19 пункта 1 статьи 48 Федерального закона «Об акционерных обществах»(далее - «Федерального закона»), принимается общим собранием акционеров только по предложению Наблюдательного совета Общества.

7.4. Решение по вопросам, указанным в подпунктах 1 - 3, 5 и 17 пункта 1 статьи 48 Федерального закона, принимается общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

7.5. По остальным вопросам решения принимаются большинством голосов акционеров-владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в собрании.

7.6. Общее собрание акционеров не вправе принимать решения по вопросам, не включенным в повестку дня, а также изменять повестку дня собрания.

8. Порядок созыва и проведения общего собрания акционеров Общества.

8.1. Общее собрание акционеров созывается Наблюдательным советом Общества посредством опубликования информации в Республиканской газете «Хакасия».

В сообщении указывается:

полное фирменное наименование Общества и место нахождения Общества; дата, место, время проведения общего собрания акционеров, дата составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров;

повестка дня общего собрания акционеров;

порядок ознакомления с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, и адрес (адреса) по которому с ней можно ознакомиться.

Сообщение о проведении общего собрания акционеров должно быть сделано не позднее, чем за 20 дней, а сообщение о проведении общего собрания акционеров, повестка дня которого содержит вопрос о реорганизации Общества, - не позднее, чем за 30 дней до даты его проведения.

8.2. Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров. Общие собрания акционеров, проводимые помимо годового, являются внеочередными.

8.3. Годовое общее собрание акционеров Общества должно быть проведено не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. На годовом общем собрании акционеров должны решаться вопросы об избрании Наблюдательного

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТР



совета Общества, ревизора Общества, утверждению аудитора Общества, а также могут решаться иные вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров.

9. Компетенция Наблюдательного совета Общества.

9.1. Наблюдательный совет Общества осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных настоящим Уставом и Федеральным законом к компетенции общего собрания акционеров Общества.

9.2. К компетенции Наблюдательного совета Общества относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности Общества;
 - 2) созыв годового внеочередного общих собраний акционеров за исключением случаев, предусмотренных п.8 ст.55 Федерального закона;
 - 3) утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
 - 4) определение даты составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, и другие вопросы, отнесенные к компетенции Наблюдательного совета Общества в соответствии с положениями главы VII Федерального закона и связанные с подготовкой и проведением общего собрания акционеров;
 - 5) размещение Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
 - 6) определение цены (денежной оценки) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
 - 7) приобретение размещенных Обществом акций, облигаций и иных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
 - 8) рекомендации по размеру выплачиваемых ревизору Общества вознаграждений и компенсаций и определение размера оплаты услуг аудитора;
 - 9) рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
 - 10) использование резервного фонда и фондов Общества;
 - 11) утверждение внутренних документов Общества, за исключением внутренних документов, утверждение которых отнесено Федеральным законом к компетенции общего собрания акционеров, а также иных внутренних документов Общества, утверждение которых отнесено настоящим Уставом к компетенции Исполнительного органа Общества;
 - 12) создание филиалов и открытие представительств Общества;
 - 13) одобрение крупных сделок в случаях, предусмотренных главой X Федерального закона;
 - 14) одобрение сделок, предусмотренных главой XI Федерального закона;
 - 15) утверждение регистратора Общества и условий договора с ним, а также расторжение договора с ним;
 - 16) иные вопросы, предусмотренные Федеральным законом и Уставом Общества.
- 9.3. Вопросы, отнесенные к компетенции Наблюдательного совета Общества не могут быть переданы на решение Исполнительному органу Общества.

10. Избрание Наблюдательного совета Общества.

10.1. Члены Наблюдательного совета Общества избираются общим собранием акционеров в порядке, предусмотренном Федеральным законом и настоящим Уставом на срок до следующего годового собрания акционеров.

10.2. Избранными в состав Наблюдательного совета Общества считаются кандидаты, набравшие наибольшее число голосов.

10.3. Лица, избранные в состав Наблюдательного совета Общества, могут переизбираться неограниченное число раз.

10.4. По решению общего собрания акционеров полномочия любого члена (всех членов) Наблюдательного совета Общества могут быть прекращены досрочно.

10.5. Членом Наблюдательного совета Общества может быть только физическое лицо.

10.6. Наблюдательный совет избирается в количестве девяти человек.

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.



11. Председатель Наблюдательного совета Общества. Заседание Наблюдательного совета Общества.

11.1. Председатель Наблюдательного совета Общества избирается членами Наблюдательного совета Общества из их числа большинством голосов от общего числа членов Наблюдательного совета Общества. Директор Общества не может быть одновременно председателем наблюдательного совета Общества.

11.2. Наблюдательный совет Общества вправе в любое время переизбрать своего Председателя большинством голосов от общего числа членов Наблюдательного совета Общества.

11.3. Председатель Наблюдательного совета Общества организует его работу, созывает заседания Наблюдательного совета Общества и председательствует на них, организует на заседаниях ведение протокола.

11.4. В случае отсутствия Председателя Наблюдательного совета Общества, его функции осуществляет один из членов Наблюдательного совета.

11.5. Заседание Наблюдательного совета Общества созывается Председателем по его собственной инициативе, по требованию Директора Общества, члена Наблюдательного совета, ревизора или аудитора Общества.

11.6. Кворум для проведения заседания Наблюдательного совета Общества составляет не менее 2/3 от числа избранных членов Наблюдательного совета Общества. В случае, когда количество членов Наблюдательного совета Общества становится менее количества, составляющего указанный кворум, Наблюдательный совет Общества обязан принять решение о проведении внеочередного общего собрания акционеров для избрания нового состава Наблюдательного совета Общества. Оставшиеся члены Наблюдательного совета Общества вправе принимать решение только о созыве такого внеочередного общего собрания акционеров.

11.7. Решения на заседании Наблюдательного совета Общества принимаются большинством голосов членов Наблюдательного совета Общества, принимающих участие в заседании, если Федеральным законом и настоящим Уставом не предусмотрено иное. При решении вопросов на заседании Наблюдательного совета Общества каждый член Наблюдательного совета Общества обладает одним голосом.

11.8. Передача права голоса членом Наблюдательного совета Общества иному лицу, в том числе другому члену Наблюдательного совета не допускается.

12. Компетенция Директора Общества.

12.1. Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - Директором.

Директор Общества избирается общим собранием акционеров Общества сроком на пять лет

12.2. К компетенции Директора относятся все вопросы текущей деятельности Общества, за исключением отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров и Наблюдательного совета Общества.

Директор Общества:
осуществляет оперативное руководство деятельностью Общества в соответствии с Уставом

Общества;
организует выполнение решений общего собрания акционеров и Наблюдательного совета

Общества;
без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его

интересы, совершает сделки от имени Общества, утверждает штаты, издает приказы и дает

указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества;
распоряжается имуществом Общества в пределах, установленных настоящим Уставом и

действующим законодательством Российской Федерации;
утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы Общества, а также

организационную структуру Общества, за исключением документов, утверждаемых
собранием акционеров, Наблюдательным советом Общества;

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.



продолжение приложения В

принимает на работу и увольняет с работы сотрудников, в том числе назначает и увольняет своих заместителей, главного бухгалтера, руководителей подразделений;

принимает меры поощрения работников и налагает на них взыскания в порядке, установленном действующим законодательством;

подготавливает предложения по планам и мероприятиям, по обучению персонала Общества;

открывает в банках расчетный и другие счета, выдает доверенности, совершает сделки от имени Общества;

совершает любые другие действия, необходимые для достижения целей Общества, за исключением тех, которые прямо закреплены за собранием.

12.3. Права и обязанности Директора по осуществлению руководства текущей деятельностью Общества определяются Федеральным законом, иными правовыми актами Российской Федерации и настоящим Уставом.

13. Распределение прибыли Общества. Фонды Общества.

13.1. Прибыль, оставшаяся у Общества после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), поступает в его полное распоряжение.

13.2. Общество формирует резервный фонд. Резервный фонд формируется путем ежегодных отчислений в размере 5% от суммы чистой прибыли до достижения им размера 15% от суммы уставного капитала.

Средства фонда предназначаются для покрытия убытков, а также для погашения облигаций Общества и выкупа акций Общества в случае отсутствия иных средств.

13.3. Резервный фонд не может быть использован для других целей.

13.4. Общество может формировать и иные фонды. Состав, назначение, размеры, источники образования и порядок использования каждого из фондов определяются Наблюдательным советом Общества.

13.5. Общество вправе один раз в год принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям.

13.6. Решение о выплате годовых дивидендов, размере годового дивиденда принимается общим собранием акционеров Общества.

13.7. Дивиденды выплачиваются наличными деньгами.

14. Контроль за финансово - хозяйственной деятельностью Общества.

14.1. Для осуществления контроля за финансово - хозяйственной деятельностью Общества общим собранием акционеров в соответствии с настоящим Уставом избирается ревизионная комиссия Общества;

14.2. Порядок деятельности ревизионной комиссии Общества определяется внутренним документом Общества, утвержденным общим собранием акционеров.

15. Документы Общества. Информация об Обществе.

15.1. Общество обязано хранить документы, предусмотренные Федеральным законом, настоящим Уставом Общества, внутренними документами Общества, решениями общего собрания акционеров, органов управления Общества, а также документы предусмотренные правовыми актами Российской Федерации.

15.2. К документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа имеют право доступа акционеры (акционер), имеющие в совокупности не менее 25 процентов голосующих акций общества.

Директор Общества

М.А. Борисов

М.А. Борисов

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.



ВЫПИСКА
из протокола общего собрания акционеров ЗАО АСМУ
«Стальконструкция» № 4 от 17 мая 2002г.

Количество голосующих акций	15100 шт.
Присутствует	10271 шт.
Кворум	68%

Вопрос повестки дня № 5 : Утверждение Устава ЗАО АСМУ
«Стальконструкция» в новой редакции.

Голосовали по вопросу № 5 :

«ЗА»	10126 акций;
«Против»	нет;
«Воздержались»	145 акций;

Решили: Утвердить Устав ЗАО АСМУ «СК» в новой редакции.

Секретарь собрания

В. В. Шабалкина Л.В.



КОПИЯ ВЕРНА
ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»
ШАБАЛКИНА М. М.



Окончание приложения В



Прочито, пронумеровано и скреплено

печатью 9 листов

Директор ЗАО АСМУ «СК»

Борисов М.А.



КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

Шабалкина М.М.



**Закрытое акционерное общество
Абаканское строительное-монтажное управление
"Стальконструкция"**
(наименование организации)



Код
0301017
01409056

Форма по ОКУД
по ОКПО

Номер документа	Дата составления
2	27.03.2020г.

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

УТВЕРЖДЕНО

Приказом организации 27 марта 2020г. № 72

Штат в количестве 312 единиц

на период 2020 год с "01" апреля 2020г.

структурное подразделение наименование	код	Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Кол-во штатных единиц	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	Надбавки, руб.			ИТОГО	Всего в месяц, руб. (гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) х гр. 4)	Примечание	
					РК 30%	СН 30%	премия				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 3 р	60	7128	2138	2138	-	-	11404	684240	
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 4 р	15	7938	2381	2381	-	-	12700	190500	
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 5 р	12	9153	2746	2746	-	-	14645	102515	
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 6 р	2	10611	3183	3183	-	-	16977	33954	
	19906	электросварщики ручной сварки 3 р	20	7128	2138	2138	-	-	11404	228080	
	19906	электросварщики ручной сварки 4 р	15	7938	2381	2381	-	-	12700	190500	
	19906	электросварщики ручной сварки 5 р	5	9153	2746	2746	-	-	14645	73225	

Строительно-монтажные участки

наименование	код	профессия), разряд, класс (категория) квалификации	штатных единиц	ставка (оклад) и пр., руб.	РК 30%	СН 30%	премия	классность	ИТОГО	всего в месяц, руб. (гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) x гр. 4)	Примечание
1	2	3.	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Цех по изготовлению металлических конструкций	19905	электросварщики полуавтоматической сварки 3 р.	13	5468	1640	1640	-	-	8748	113724	
	19906	электросварщики полуавтоматической сварки 4 р.	12	6171	1851	1851	-	-	9873	118476	
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 2 разряда	20	4999	1500	1500	-	-	7999	159980	
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 3 разряда	18	5468	1640	1640	-	-	8748	157464	
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 4 разряда	17	6171	1851	1851	-	-	9873	167841	
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 5 разряда	4	7108	2132	2132	-	-	11372	45488	
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 6 разряда	2	8279	2483	2483	-	-	13245	26490	
	13450	маляр 3 разряда	4	5468	1640	1640	-	-	8748	34992	
	13450	маляр 4 разряда	4	6171	1851	1851	-	-	9873	39492	
	18879	строительщик 3 разряда	6	5063	1519	1519	-	-	8101	48606	
ОГМ (Управление механизацией)	13788	машинист автокрана 6 разряда КС-55713-6В №049 до 25 тонн	4	7522	2257	2257	-	-	12036	48144	
	13788	машинист автокрана 6 разряда КС-6476 №880	4	8317	2495	2495	-	-	13307	53228	
	13507	машинист автовышки 6 разряда ЗИЛ-133Г Я №794 до 22 метров	3	7666	2300	2300	-	-	12266	36798	
	ст.12, п.3	машинист козлового крана 5 р.	2	6581	1974	1974	-	-	10529	21058	
ОГМ (Управление механизацией)	13790	машинист гусеничного крана 6 р. СКГ 40/63	4	8172	2451	2451	-	-	13074	52296	
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. СКГ 63/100	4	8751	2625	2625	-	-	14001	56004	
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. МКТС-100	4	9330	2799	2799	-	-	14928	59712	

наименование	код	профессия), разряд, класс (категория) квалификации	штатных единиц	ставка (оклад) и пр., руб.	РК 30%	СН 30%	премия	классность	ИТОГО	((гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) x гр. 4)	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. МКТ 25БР	7	7666	2300	2300	-	-	12266	85862	
	19149	токарь 4 разряда	2	5858	1757	1757	-	-	9372	18744	
	19906	электросварщики ручной сварки 3 р	1	7128	2138	2138	-	-	11404	11404	
	19931	слесарь-электрик по ремонту электрооборудования 4 разряда	3	5858	1757	1757	-	-	9372	28116	
	19931	слесарь-электрик по ремонту электрооборудования 5 разряда	8	6654	1996	1996	-	-	10646	85168	
	18559	наладчики строительных машин 4 р.	7	5858	1757	1757	-	-	9372	65604	
	18559	наладчики строительных машин 5 р.	5	6654	1996	1996	-	-	10646	53230	
	18559	наладчики строительных машин 6 р.	1	7739	2322	2322	-	-	12383	12383	
	13227	кузнец ручнойковки 5 разряда	1	6920	2076	2076	-	-	11072	11072	
	11442	водитель 1 класса (УАЗ 22069) автобус длиной до 4,4 м.	1	4773	1432	1432	-	-	7637	7637	
	11442	водитель 1 класса (Бетоносмеситель) ISUZU GIGA	1	6798	2039	2039	-	-	10876	10876	
	11442	водитель 1 класса (Камаз 5410) тягач Q,т- 18	1	6148	1844	1844	-	-	9836	9836	
	11442	водитель 1 класса (Камит 5511) самосвал Q,т- 7,5	1	5714	1714	1714	-	-	9142	9142	
	11442	водитель 1 класса (ПАЗ 3205) автобус длиной до 7,5 м.	1	5569	1670	1670	-	-	8909	8909	
	11442	водитель 1 класса (Газель 330232) грузовой автомобиль Q,т- 1,5	1	4701	1410	1410	-	-	7521	7521	
	11442	водитель 1 класса DAEWOO (с крановым оборудованием) Q,т-7	4	6148	1844	1844	-	-	9836	39344	
	11442	водитель 1 класса ISUZU FORWARD (с кран. оборуд.) Q,т- 5,	2	5714	1714	1714	-	-	9142	18284	
	11442	HYUNDAI HD78	2	7522	2257	2257	-	-	12036	12036	
	11442	водитель 1 класса (SCANIA P420) тягач седельный Q,т- 50	2	7522	2257	2257	-	-	12036	12036	

ОГМ (наладчики)

ОГМ (Гараж)

ОГМ (Гараж)

наименование	код	профессия), разряд, класс (категория), квалификация	штатных единиц	ставка (оклад) и пр., руб.	РК 30%	СН 30%	премия	классность	ИТОГО	((гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) x гр. 4)	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Младший обслуживающий персонал	11442	водитель 1 класса KIA BONGO III	1	4556	1367	1367	-	-	7290	7290	
	11442	водитель 1 класса VOLVO XC-90, MITSUBISHI OUTLANDER, HUYNDAI H-1, TOYOTA, Нива	1	4701	1410	1410	-	-	7521	7521	
	11442	водитель 1 класса погрузчик Bobcat	1	5207	1562	1562	-	-	6769	6769	
	11442	водитель УАЗ-390945 фермер	1	4918	1475	1475	-	-	6393	6393	
	11442	водитель 1 класса КАМАЗ 65206-Т5	1	6798	2039	2039	-	-	10876	10876	
	19258	уборщик административного здания	1	9000	2250	2250	-	-	13500	13500	
	17544	рабочий по комплексному обслуживанию и ремонту зданий	1	7500	2250	2250	-	-	12000	12000	
		Итого	312	337324	100737	100737	-	-	535761	3319820	

Е.Ю. Грачева
(расшифровка подписи)

_____ (личная подпись)

ст. инспектор по кадрам
(должность)

Н.А. Грахилина
(расшифровка подписи)

_____ (личная подпись)

Руководитель кадровой службы

Главный бухгалтер

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» Хакасский технический институт - филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Кафедра экономики и менеджмента

Выпускная квалификационная работа на тему: Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Выполнил: Шабалкина И.Ю.

Группа: 3-75Э

Научный руководитель: к.э.н.,
доцент каф. ЭиМ Коняхина Т.Б.

Абакан - 2020г.

Введение

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития экономики России характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды функционирования экономических субъектов.

Целью выпускной квалификационной работы является определение факторов формирования ассортимента металлоконструкций, анализ и выработка предложений по совершенствованию ассортимента на основе наиболее значимых факторов формирования.

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» г. Абакан Республики Хакасия.

Предметом выпускной квалификационной работы является ассортимент выпускаемой продукции предприятия и факторы его формирования.

Задачи

Для выполнения поставленной цели были выделены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия;
- изучить характеристику деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- разработать пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».

Таблица 2.5 - Показатели структуры и динамики активов за 2016-2018 гг.

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего активов	1600	368116	100,0	357228	100,0	421887	100,0	53771	0
	в том числе									
1.1	Внеоборотные	1100	52932	14,4	55514	15,5	57754	13,7	4822	-0,7
	из них:									
	Финансовые	1150+160	52580	14,3	55031	15,4	52298	12,4	-282	-1,9
1.2	Оборотные	1200	315184	85,6	301714	84,5	364133	86,3	48949	0,7
	из них									
	материальные	1210+1220	121192	32,9	154747	43,3	171332	40,6	50140	7,7
	финансовые	1230+1240+1250+1260	193929	52,7	146967	41,1	192801	45,7	-1128	-7

Таблица 2.6 – Показатели эффективности использования производственных фондов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Фондоотдача (выручка/стоимость основных средств)	11,35	15,32	15,88	4,53
2	Фондоемкость (1/Фотд)	0,09	0,07	0,06	-0,03
3	Фондорентабельность (Прибыль от продажи / Стоимость основных средств)	0,148	0,147	0,106	-0,042

Таблица 2.8 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	596523	843067	830383	233860
2	Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	315184	301714	364133	48949
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Выручка от продажи/Средняя величина оборотных средств)	1,89	2,79	2,28	0,39
4	Длительность одного оборота, дней (360/ $K_{об}$)	190,5	129	157,9	-32,6

Таблица 2.12 - Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатель	Код строки	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Собственный капитал	1300+1430+ 1530+1540	186916	187299	187453	537
2	Внеоборотные активы	1100	52932	55514	57754	4822
3	Собственные оборотные средства (СОС) (стр. 1 - стр. 2)		133984	131785	129699	-4285
4	Долгосрочные пассивы	1400-1430	24423	21850	19426	-4997
5	Собственные и долгосрочные источники (стр. 3 + стр. 4)		158407	153635	149125	-9282
6	Краткосрочные заемные средства	1510-1530-1540	0	0	0	0

7	Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)		158407	153635	149125	-9282
8	Общая величина запасов и затрат	1210+1220	121192	154747	171332	50140
9	Излишек или недостаток собственных оборотных средств (стр. 3 - стр. 8)		12792	-22962	-41633	-54425
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников (стр. 5 - стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников (стр. 7 - стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии (стр.1300 / стр.1700)	0,51	0,52	0,44	-0,07	≥0,5
2	Коэффициент обеспеченности запасов (стр.1300 - стр.1100) / стр.1210	1,1	0,9	0,8	-0,3	≥0,6
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств (стр.1200 / Выручка)	0,38	0,36	0,61	0,23	≥0,1
4	Коэффициент маневренности (стр.1300 - стр.1100)/ стр.1300	0,72	0,70	0,69	-0,03	≥0,3

Таблица 2.15 – Расчет коэффициентов ликвидности

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение	
						Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1240+стр.1250)/ (стр.1500-стр.1530-стр.1540)	0,25	0,21	0,06	-0,19	≥0,1	≥0,2
2	Коэффициент критической ликвидности (стр.1240+стр.1250+стр.1260)/ (стр.1500-стр.1530-стр.1540)	0,32	0,29	0,12	-0,2	≥0,7-0,8	≥1,5
3	Коэффициент текущей ликвидности стр.1200/(стр.1500 - стр.1530 - стр.1540)	2,01	2,04	1,69	-0,32	≥1,2-1,5	≥2,0

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности, %

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Рентабельность продаж (Прибыль от продаж/Выручка продаж)	1,3	0,96	0,67	-0,63
2	Рентабельность текущей деятельности (Прибыль от продаж/Себестоимость продукции)	1,4	1,02	0,71	-0,69
3	Рентабельность активов (Чистая прибыль/Активы)	0,23	0,11	0,04	-0,19
4	Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль/Собственный капитал)	0,45	0,21	0,09	-0,36

Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Опираясь на результаты анализа финансово-экономического состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция», не выявившие существенных недостатков в хозяйственной деятельности, характеризующие предприятие как эффективно функционирующее, финансово устойчивое и стабильно развивающееся, принято решение о формировании мероприятия по диверсификации хозяйственной деятельности.

Целью данного мероприятия является расширение границ деятельности предприятия, завоевание новых рынков, получение конкурентных преимуществ, динамичный рост прибыли в долгосрочной перспективе.

Диверсификация требует значительных финансовых вложений, и, как показывает анализ финансово-экономического состояния, предприятие ими располагает в достаточной степени.

Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

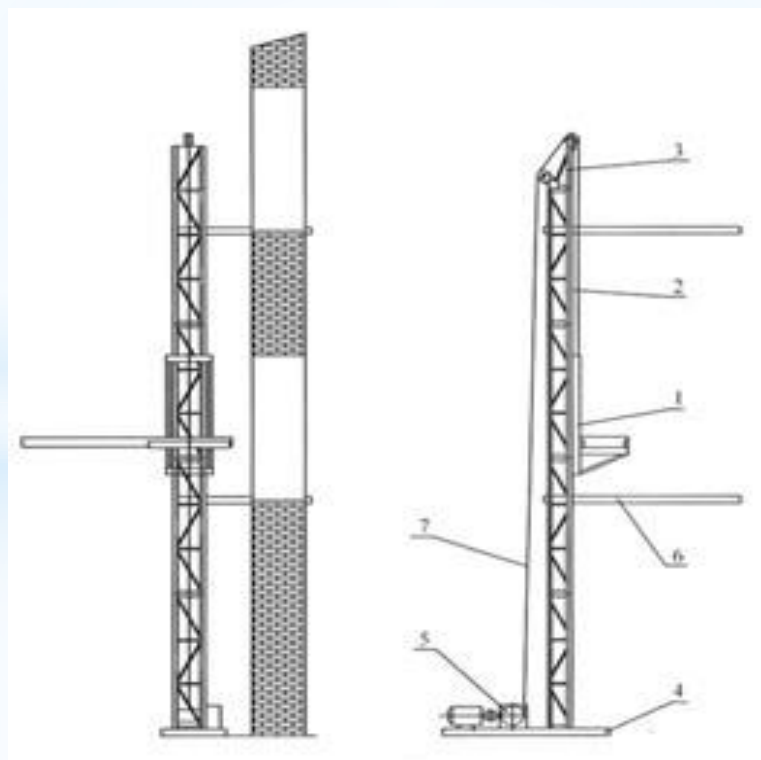


Рис. 3.1. Подъемник состоит из: грузовой каретки 1, секций рядовых 2, оголовка 3, рамы опорной 4, лебедки грузовой 5.

Таблица 3.21 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	0-год	1-год	2-год	3-год	4-год	5-год
Операционная деятельность, в тыс. руб.						
Выручка от реализации	0	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	0	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	0	8079	8612	9181	9787	10433
Налог на прибыль (20%)	0	-1615	-1722	-1836	-1957	-2086
Транспортный налог (107 и 111 л.с)		-6,2	-6,7	-7,1	-7,6	-8,1
Налог на имущество 1,1% остат. стоим.		-32,4	-23,0	-13,1	-2,4	0
Чистая прибыль	0	6425	6860	7324	7819	8338
Амортизация	0	797	850	906	966	1029
Чистый денежный поток от операционной деятельности	0	7222	7710	8230	8785	9367

Инвестиционная деятельность, тыс. руб.

Затраты на основные средства	-3891	0	0	0	0	598
Затраты на оборотные средства	-150	0	0	0	0	207
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	-4041	0	0	0	0	806
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности	-4041	8340	8902	9501	10140	10173
Коэффициент дисконтирования (20,35%)	1	0,831	0,69	0,57	0,477	0,396
Дисконтированный чистый денежный поток	-4041	6930	6146	5451	4833	4029
Дисконтированный чистый денежный поток с нарастающим итогом	-4041	2889	9035	14486	19319	23348

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)	23348					
Внутренняя норма доходности (IRR), %	212%					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет.	0,58					
Рентабельность продаж, % (Прибыль от реализации/Выручка)	0	35,907	35,906	35,908	35,909	35,909
Индекс доходности (PI), доли ед.	6,78					

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – строительное-монтажное Управление, специализирующееся на возведении промышленных сооружений из металлоконструкций. Управление своими силами осуществляет весь комплекс работ: проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций.

Основной вид деятельности: работы по монтажу стальных строительных конструкций. Юридический адрес: 655004, республика Хакасия, город Абакан, улица Володарского, 6.

Анализ финансовых результатов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» показал, что выручка от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 233860 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации обусловлено увеличением объемов реализации за анализируемый период.

Проведя анализ основных показателей ассортимента на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно сказать, что ассортимент данного предприятия недостаточно широкий и не способен удовлетворять потребности большого количества покупателей.

Спасибо за внимание!

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ


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

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 47 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«30» 06. 2020 г.
дата



(подпись)

Шабалкина И.Ю.
(Ф.И.О.)

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

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

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 30 » 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере
тема
ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Руководитель

Т.Б. Коняхина
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

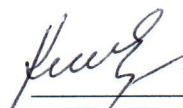
Выпускник

И. Ю. Шабалкина
подпись, дата инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: _____
Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере
ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

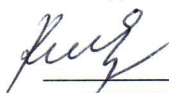
Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 29.06.2020
подпись, дата

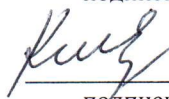
Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

 29.06.2020
подпись, дата

Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

 29.06.2020
подпись, дата

Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 29.06.20
подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

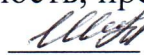
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере ЗАО АСМУ «Стальконструкция»
ВКР выполнена на 91 страницах, с использованием 4 иллюстраций, 40 таблиц, приложения, 47 использованных источников, 17 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

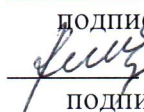
Ключевые слова:

Ассортимент, диверсификация, стратегия, корпоративный менеджмент, эффективность, анализ, планирование, аналитический баланс, динамика, структура, группировка, ликвидность, активность, предприятие, сортамент.

Автор работы (номер группы) 3-75Э

 И.Ю. Шабалкина
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

 Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы – 2020

Цель: определение факторов формирования ассортимента металлоконструкций, анализ и выработка предложений по совершенствованию ассортимента на основе наиболее значимых факторов формирования.

- Задачи:

- 1) Изучение теоретических аспектов расширения ассортимента и характеристики деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- 2) Проведение анализа финансового состояния предприятия и анализ ассортимента выпускаемой продукции;
- 3) разработка путей совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция».

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития экономики России характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды функционирования экономических субъектов. Положение предприятий осложняется жесткой конкуренцией, в том числе и со стороны импортных производителей.

Практическая значимость работы. Результаты исследований могут быть использованы как при текущем, так и стратегическом планировании деятельности производственного предприятия в целях обоснованного выбора номенклатуры и объемов выпуска товаров, определения ценовой политики.

Таким образом, нами сформированы мероприятия по диверсификации производства и их влияние на эффективность предпринимательской деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция». С целью расширения границ деятельности предприятия, завоевания новых рынков, получения конкурентных преимуществ, динамичного роста прибыли в долгосрочной перспективе и инвестирования капитала, было принято решение о диверсификации производства – внедрении новой услуги – монтажа грузовых мачтовых подъемников.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

Theme of gradual qualification work: Expansion of the range of products by the example of CJSC ACIM "Stalkonstruksiya".

The graduation thesis comprises 91 pages, 4 figures, 40 tables, applications, 47 sources used, 17 number of sheets of illustrative material (slides).

Keywords: Assortment, diversification, strategy, corporate management, efficiency, analysis, planning, analytical balance, dynamics, structure, grouping, liquidity, activity, enterprise, assortment.

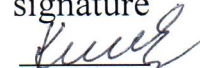
Author of research (Z-75E)


signature

I.Y. Shabalkina

full name

Academic supervisor


signature

T.B. Konyakhina

full name

English language supervisor


signature

N.V. Chezybaeva

full name

Graduation paper presentation date – 2020

The goal of the final qualification work is to determine the factors of formation of the assortment of metal structures, analyze and develop proposals for improving the assortment based on the most significant formation factors.

- Tasks:

- 1) Such as studying the theoretical aspects of expanding the assortment and characteristics of CJSC ACIM "Stalkonstruksiya"
- 2) Analysis of the financial condition of the enterprise and analysis of the range of products;
- 3) Development of ways to improve the assortment policy at the CJSC ACIM "Stalkonstruksiya".

The relevance of the theme lies in the fact that the current stage of development of the Russian economy is characterized by instability of the external and internal environment of functioning of economic entities. The situation of enterprises is complicated by fierce competition, including from foreign manufacturers.

The practical significance of the work. The results of this research can be used both in the current and in the strategic planning of the production enterprise in order to make an informed choice of the nomenclature and release of goods, to determine pricing policy.

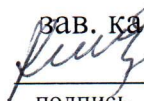
According to the named facts, we have formed measures to diversify production and the impact of these measures on the efficiency of entrepreneurial activity of CJSC ACIM "Stalkonstruksiya". With the aim of expanding the boundaries of the enterprise, gaining new markets, gaining competitive advantages, dynamic profit growth in the long term and investing capital, it was decided to diversify production - introduce a new service - installation of cargo mast lifts.

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

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

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« 30 » 06 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Ирине Юрьевне Шабалкиной
фамилия, имя, отчество
Группа 3-75Э Направление 38.03.01 Экономика
номер код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Утверждена приказом по институту № 247 от 27.04.2020г.
Руководитель ВКР Т. Б. Коняхина, зав. кафедрой, доцент, канд. эконом. наук
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР

1. Бухгалтерская отчетность организации ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
2. Отчет о финансовых результатах ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
3. Устав ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
4. Штатное расписание ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
5. Учебные пособия по экономике.

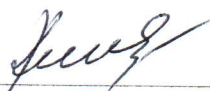
Перечень разделов ВКР

1. Теоретическая часть. Теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия.
2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
3. Проектная часть. Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» и пути его совершенствования.

Перечень иллюстративного материала (слайдов)


1. Титульный лист.
2. Актуальность проведения ВКР.
3. Цель, задачи, объект, предмет.
4. Характеристика объекта исследования.
5. Основные финансовые показатели деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
6. Рекомендации по совершенствованию управления финансово-хозяйственной деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
7. Расчёт экономического эффекта от предложенных мероприятий.

Руководитель ВКР


подпись

Т.Б. Коняхина
инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению


подпись, инициалы и фамилия студента

«23» 04 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
Теоретическая часть. Теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия.....	9
1.1. Понятие и сущность ассортимента товаров и его формирования.....	9
1.2. Диверсификация производства и ее содержание.....	17
1.3. Диверсификация производства как направление повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.....	25
Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	30
2.1. Характеристика деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	30
2.2. Анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	37
2.3. Экологический раздел.....	56
Проектная часть. Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» и пути его совершенствования.....	59
3.1. Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	59
3.2. Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	68
3.3. Инвестиционная оценка мероприятий по совершенствованию ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».....	76
Заключение.....	86
Список литературы.....	89
Приложения.....	93

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития экономики России характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды функционирования экономических субъектов. Положение предприятий осложняется жесткой конкуренцией, в том числе и со стороны импортных производителей. Значимыми факторами, влияющими на изменение эффективности предприятий, являются выбор товарного ассортимента, установление цен на товары и, конечно, спрос. Процессы формирования товарной и ценовой политики, предполагают их использование на обычных коммерческих предприятиях, преследующих основную цель – максимизацию прибыли.

В последнее время продажи стали одним из ключевых критериев успешной деятельности фирмы. В современных условиях выигрывают те организации, которые обладают наиболее эффективной товарной политикой и взаимодействия с клиентами. Товарная политика всегда являлась и является основой любого бизнеса. Именно в этой области деятельности компания получает свою итоговую оценку.

Формирование ассортимента составляет основу товарной политики предприятия. Товарная политика имеет экономическое и социальное значение. Экономическая важность заключается в том, что умелое управление ассортиментом товаров позволит предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции и стать преуспевающим. С социальной стороны управление ассортиментом воспитывает у потребителей вкусы, формирует потребности, и наоборот, вкусы и потребности потребителей оказывают большое влияние на товарную политику.

Ассортиментная политика приобретает особую значимость в нынешних условиях, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по ассортименту и качеству, и от эффективности работы предприятия с производимым товаром зависят его экономические показатели.

Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами ее реализации и максимально эффективно управляет ею.

Потребитель предъявляет все новые, более изысканные требования к товарам. Покупатели хотят, чтобы купленные ими товары были более практичными, красивыми, долговечными. А производители вынуждены удовлетворять постоянно возрастающие запросы своих клиентов. Вот почему коррекция ассортимента очень важна сегодня.

Актуальность определения и исследования факторов формирования ассортимента металлоконструкций обуславливается спецификой рынка Свердловской области. Успешная деятельность торгового предприятия, реализующего металлоконструкции зависит от правильной разработки и планирования ассортимента, с учетом определяемых факторов формирования.

Степень изученности проблемы. Различные аспекты формирования ассортиментной политики рассматривались в трудах отечественных (Алескеров Ф.Н., Голубков Е.П., Завьялов П.С., Попов Е.В., Романов А.Н., Тренев В., Ширалев Ш.А. и многих других) и зарубежных (Армстронг Р., Вонг И., Дихтль Е., Кокс К.Т., Котлер Ф., Сондерс С., Гвилдиани Ю.К., Хершген Х., Эванс Дж. и многих других) ученых, работы которых внесли большой вклад в исследование проблем управления товарным ассортиментом предприятия. Однако ряд проблем в этой области до настоящего времени исследованы недостаточно. Так, не выработан единый общепринятый взгляд на содержание понятия «ассортиментная политика», недостаточно разработаны вопросы количественной и качественной оценки формирования ассортимента, практически отсутствуют работы по оценке влияния ассортимента на прибыль предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является определение факторов формирования ассортимента металлоконструкций, анализ и выработка предложений по совершенствованию ассортимента на основе наиболее значимых факторов формирования.

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» г. Абакан Республики Хакасия.

Предметом выпускной квалификационной работы является ассортимент выпускаемой продукции предприятия и факторы его формирования.

Для выполнения поставленной цели были выделены следующие **задачи**:

- рассмотреть теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия;
- изучить характеристику деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- разработать пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».

Информационная база исследования: учебная и методическая литература, материалы СМИ, нормативные документы, компьютерные программы Word и Excel, бухгалтерская, внутрипроизводственная и статистическая отчетность предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция».

Практическая значимость работы. Результаты исследований могут быть использованы как при текущем, так и стратегическом планировании деятельности производственного предприятия в целях обоснованного выбора номенклатуры и объемов выпуска товаров, определения ценовой политики.

Структура работы. Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСШИРЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность ассортимента товаров и его формирования

Ассортимент товаров – совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку.

Ассортимент товаров характеризуется широтой, глубиной, полнотой, степенью обновления, структурой [18, с. 51].

Широта ассортимента означает количество изделий того или иного назначения.

Глубина ассортимента представляет собой количество разновидностей конкретного вида изделий, количество позиций каждого вида товара.

Полнота ассортимента определяется отношением фактического количества разновидностей товаров к его количеству, предусмотренному соответствующим прејскурантом или спецификацией.

Степень обновления ассортимента означает удельный вес новых изделий в общем объеме, поставленных на продажу.

Структура ассортимента характеризуется удельным весом товарных групп, подгрупп, видов и разновидностей товаров в общей сумме товарооборота.

Ассортиментная политика – это сфера деятельности руководителя и специалистов предприятия, представляющая собой совокупность принципов, стратегий и методик, приводящих к формированию оптимального ассортимента выпускаемой предприятием продукции либо оказываемых услуг, с точки зрения повышения эффективности деятельности предприятия и удовлетворения потребностей потребителей [32, с. 47].

Формирование оптимального ассортимента и успех продукта у потребителя основывается на эффективной работе механизма системы управления ассортиментом, под которым понимается последовательная

совокупность мероприятий, форм и методов, с помощью которых обеспечивается основная цель деятельности предприятия в области эффективного управления ассортиментом услуг [5, с. 43]. Различают производственный и торговый ассортимент товаров.

Производственный ассортимент – это номенклатура товаров, выпускаемая промышленными или сельскохозяйственными предприятиями. Как правило, предприятия, производящие товары, выпускают узкий ассортимент товаров, что позволяет им внедрять передовую технологию производства, совершенствовать ассортимент выпускаемых товаров, улучшать их качество.

Торговый ассортимент представляет собой номенклатуру товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети. Он включает ассортимент товаров, выпускаемых многими предприятиями, и подразделяется на две товарные отрасли: производственные и непроизводственные товары [30, с. 63].

Формирование ассортимента – проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «наукоемкими» и «обычными» товарами, овеച്ചественными товарами и или лицензиями и «ноу-хау». При формировании ассортимента возникают проблемы цен, качества, гарантий, сервиса, собирается ли производитель играть роль лидера в создании принципиально новых видов продуктов или вынужден следовать за другими изготовителями.

Формированию ассортимента предшествует разработка предприятием ассортиментной концепции. Она представляет собой направленное построение оптимальной ассортиментной структуры, товарного предложения, при этом за основу принимаются, с одной стороны, потребительские требования определенных групп, а с другой, – необходимость обеспечить наиболее эффективное использование предприятием сырьевых, технологических, финансовых и иных ресурсов с тем, чтобы производить изделия с низкими издержками.

Суть проблемы формирования ассортимента состоит в планировании фактически всех видов деятельности, направленных на отбор продуктов для будущего производства и реализации на рынке и на приведение характеристик этих продуктов в соответствие с требованиями потребителей. Формирование на основе планирования ассортимента продукции – непрерывный процесс, продолжающийся в течение всего жизненного цикла продукта, начиная с момента зарождения замысла о его создании и кончая изъятием из товарной программы.

Управление ассортиментом предполагает координацию взаимосвязанных видов деятельности – научно-технической и проектной, комплексного исследования рынка, организации сбыта, сервиса, рекламы, стимулирования спроса. Трудность решения данной задачи состоит в сложности объединения всех этих элементов для достижения конечной цели – оптимизации ассортимента с учетом поставленных стратегических рыночных целей предприятием. Если этого достигнуть не удастся, то может получиться, что в ассортимент начнут включаться изделия, разработанные скорее для удобства производственных подразделений предприятия, нежели для потребителя [6, с. 79].

Еще один важный элемент ассортимента – изъятие из программы неэффективных товаров. Изыматься могут товары, морально устаревшие и экономически, неэффективные, хотя и, возможно, пользующиеся некоторым спросом. Принятию решения об изъятии или оставлении товара в программе предприятия предшествует оценка качества показателей каждого товара на рынке. При этом необходимо учитывать объединенную информацию со всех рынков, где они реализуются, чтобы установить реальный объем продаж и уровень рентабельности (прибыльности) в динамике, которые обеспечивает изготовителю каждый из его товаров [23, с. 49].

Главный вывод из сказанного относительно своевременного изъятия товара из программы (ассортимента) состоит в том, что изготовитель должен организовать систематический контроль за поведением товара на рынке, за его

жизненным циклом. Только при таком условии будет получена полная и достоверная информация, позволяющая принимать верные решения. Для облегчения решения проблемы следует иметь методику оценки положения товара на различных рынках, где предприятие работает. Методика должна быть относительно простой.

Принятие окончательного решения об изъятии товара из программы или о продолжении его реализации можно упростить, если уже на стадии разработки изделия установить количественные требования к нему: уровень (норматив) окупаемости, объем продаж и/или прибыли (с учетом полных затрат ресурсов). Если товар перестает отвечать этим критериям, то тем самым предопределяется и характер решения по его изъятию. Товар, вовремя не изъятый из производственной программы, приносит большие убытки, требуя несоразмерно получаемым результатам затрат средств, усилий и времени. Поэтому, если производитель не будет иметь четкой системы критериев изъятия товаров из производственно-сбытовой программы и не будет систематически проводить анализ изготавливаемых и реализуемых товаров, то его ассортимент неизбежно окажется «перегруженным» неэффективными изделиями со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями для производителя.

Ассортиментная политика – это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии предприятия. Вопрос о расширении/сужении ассортимента выпускаемой/продаваемой продукции может иметь различные решения в зависимости от целого комплекса конкретных условий: отрасль, товарная группа, размеры фирмы и прочие конъюнктурные составляющие.

Однако общие правила и зависимости могут и должны быть определены и сформулированы на основании анализа состояния и развития существующих сегментов рынка (внешние факторы) и финансовых изменений, происходящих внутри предприятия (внутренние факторы) [14, с. 27].

Выбор той или иной ассортиментной стратегии должен основываться на оценке изменений денежных потоков, вызванных изменением ассортимента, а

также на прогнозе состояния денежных потоков в перспективе.

Любое расширение ассортимента неизбежно влечет за собой увеличение расходов. При этом положительные финансовые результаты от изменений в ассортименте могут иметь место только в будущем.

Иногда целью расширения ассортимента (например, выпуск аксессуаров, сопутствующих товаров под существующей торговой маркой) может быть реклама. В таком случае расширение ассортимента должно рассматриваться, как и всякие операционные расходы – с точки зрения их влияния на денежные потоки и финансовые результаты. В любом случае главным критерием при оценке решения о выпуске новой продукции (новый и независимый вид товара или имиджевый продукт) или о сокращении существующей товарной номенклатуры должно быть изучение денежных потоков и финансовых результатов, полученных в связи с такими изменениями.

Искусство планирования ассортимента продукции состоит в умении воплощать уже имеющиеся и/или потенциальные технические и материальные возможности в продуктах, которые, принося производителю прибыль, обладают потребительской ценностью, удовлетворяющей покупателя. Иными словами, производитель не просто занят созданием и производством товаров, но также формированием клиентуры и удовлетворением ее потребностей. Планирование ассортимента (рис. 1.1) начинается либо с момента выявления потребности, либо с момента, когда в результате изучения рынка или на основе другой информации сформировалось основное представление о продукте. Независимо от источника происхождения замысла нового продукта необходимо раньше или позже провести исследование рынка, чтобы выяснить, отвечает ли задуманный продукт осознанной или еще не осознанной потребности [24, с. 29].

Планирование ассортимента продукции заключается в планировании всех видов деятельности, направленных на отбор продукции для будущего производства и сбыта, разработки спецификаций и характеристик этой продукции в соответствии с требованиями потребителей. Планирование

ассортимента является непрерывным процессом, продолжающимся в течение всего жизненного цикла продукции, начиная с зарождения замысла о создании нового изделия и кончая снятием его с производства. Иначе говоря, предприятие не может сколь угодно долго поставлять на рынок одну и ту же продукцию.

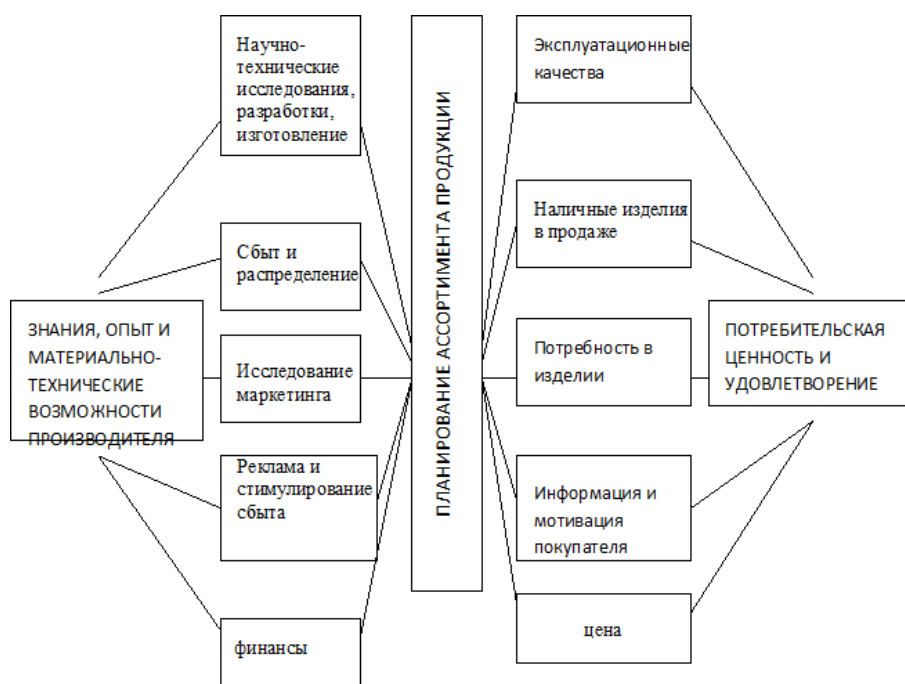


Рисунок 1.1 Планирование ассортимента продукции

Постоянное новаторство в выпуске продукции – обязательное условие выживания предприятия в условиях рынка.

Любое предприятие-изготовитель, решившееся на инновацию, может выбрать один из следующих вариантов по поиску замысла новой продукции:

- купить информацию о новых видах продукции у внешних источников;
- изобрести самостоятельно новый вид продукции, используя информацию и аналитические материалы службы маркетинга;
- усовершенствовать конструкцию или внешнее оформление ранее выпускаемой продукции;
- привлечь другого партнера к разработке новой продукции [37, с. 72].

Необходимость действий в одном из этих направлений связана с тем, что

каждый вид продукции имеет свой жизненный цикл. Однако время от времени появляются неординарные виды продукции, которые имеют исключительно высокую продолжительность жизненного цикла. В этом случае необходимо тщательно продумать систему ее разработки. Стадиями такого анализа могут быть, например:

- принятие долгосрочных решений о стратегии технологических инноваций или действиях в случае непредвиденных событий;

- проведение фундаментальных исследований, открывающих возможность прорыва в сфере технологии;

- проведение прикладных исследований, обеспечивающих практическое использование прикладных исследований применительно к потребностям выявленных групп потребителей;

- конструирование и разработка новых видов продукции, как на основе прикладных исследований, так и непосредственно на основе изучения рынка.

Основные виды стратегий по разработке новой продукции фактически сводятся к проведению работ в следующих направлениях:

- разработка принципиально новой продукции, отличающейся от продукции конкурентов существенной новизной, защищенной патентами;

- разработка продукции с улучшенными характеристиками относительно ранее выпускаемой;

- разработка новых видов использования ранее выпускаемой продукции за счет ее модернизации или дополнительных приспособлений;

- сокращение ассортимента выпускаемой продукции или снятия с производства продукции, не пользующейся спросом [29, с. 58].

Приступая к планированию ассортимента и разработке новой продукции, следует всегда помнить, что никакие, самые хорошо продуманные планы сбыта и рекламы не могут компенсировать ошибки, допущенные ранее при планировании ассортимента продукции, то есть при отборе и оценке продукции, его техническом испытании, изучении рынка и проведении пробной продажи. Потенциальные трения между производственными подразделениями

и службой маркетинга могут свести на нет лучшие намерения и тех, и других, и привести к принятию неудачного компромиссного решения [22, с. 63].

Планирование ассортимента продукции предполагает координацию целого ряда взаимосвязанных видов деятельности: научно-технических исследований и разработок, исследований рынка, организации товародвижения, стимулирования сбыта и рекламы. Максимальная эффективность достигается не столько за счет оптимизации каждого элемента в отдельности, сколько суммой составных частей.

Любой замысел новой продукции, прежде всего, должен быть протестирован на ее значимость группой потенциальных Потребителей с точки зрения его полезности и наличия самой потребности, а также уровня цены, по которой она может быть реализована. Если замысел встречает благоприятный отклик, он должен быть воплощен в «предложение» Потребителю. Задача планирования ассортимента заключается, прежде всего, в том, чтобы подготовить потребительскую спецификацию на изделие, передать ее проектному отделу, а затем проследить, чтобы опытный образец был испытан, при необходимости модифицирован и доведен до товарного состояния.

Как бы логично ни звучало все изложенное, необходимо признать, что подобная организация планирования ассортимента продукции пока применяется только на отдельных предприятиях.

Не следует думать, что планирование ассортимента продукции – это нечто такое, что относится только к новым изделиям. Хотя внедрение новых изделий, несомненно, имеет первостепенное значение для дальнейшего развития и рентабельной деятельности любого предприятия, необходимо планировать мероприятия. В большинстве случаев освоение новых изделий финансируется за счет отчисления с выручки от реализации текущей продукции, которую предприятие поставляло на рынок в течение ряда лет и, которую оно надеется продавать еще на протяжении ряда лет.

Поиски нового применения и новых рынков для уже существующей продукции необходимы для того, чтобы обеспечить более надежную основу

деятельности предприятия. Очевидно, что ассортимент уже выпускаемой продукции может быть расширен, сокращен или заменен.

1.2 Диверсификация производства и ее содержание

Диверсификация производства – расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием или оказываемых им услуг, освоение новых видов производств. Это переход от односторонней, часто основывающейся лишь на одном продукте производственной структуры, к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Диверсификация – это развитие производства или прирост его объемов за счет выпуска дополнительной новой продукции на новые рынки и поиска более сильной позиции на них [25, с. 32].

Диверсификация применяется с целью повышения эффективности и устойчивости производства, получения максимальной экономической выгоды, предотвращения банкротства, выгодного инвестирования капитала, в некоторых случаях просто с целью использовать удачную возможность или сменить вид деятельности. Это действенный инструмент для повышения устойчивости бизнеса, что крайне актуально сегодня. Кроме того, диверсификация применяется с целью снижения финансовых рисков посредством их разделения. Предприятия стремятся расширить номенклатуру производимых товаров и оказываемых услуг, найти новые формы вложения средств, проникнуть в родственные отрасли, а также в отрасли, не имеющие прямой связи с основной сферой их деятельности. Диверсификация производства в этих условиях позволяет компенсировать падение сбыта на одном рынке за счет увеличения его на других рынках. Благодаря этому диверсифицированные предприятия зачастую оказываются более устойчивы и конкурентоспособны по сравнению с узкоспециализированными [9, с. 27].

В динамичной внешней среде диверсификация становится основой достижения определенного уровня внутренней и внешней гибкости. При этом

происходит изменение четырех составляющих: рынка, продукта, отрасли и положения предприятия в отрасли.

Снижение зависимости от состояния экономических процессов в одной сфере – одна из основных целей финансовой и инвестиционной диверсификации, а также сезонной в отдельных видах производств. В общем случае диверсификация направлена на достижение сразу двух основных целей – снижение зависимости от отдельных экономических процессов и расширение текущей деятельности [4, с. 18].

Цели предприятий при принятии решения о диверсификации могут варьироваться от попытки выжить до экспансии в новые отрасли в зависимости от уровня прибыльности. На рисунке 1.2 наглядно изображены цели предприятия в зависимости от конкурентоспособности и уровня прибыльности.

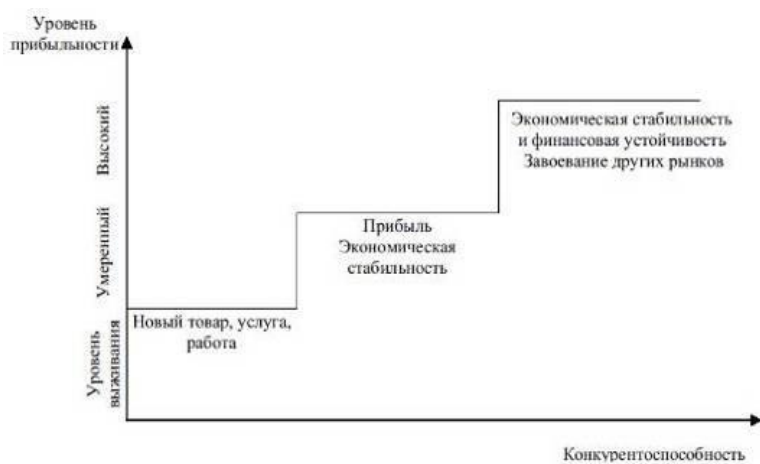


Рисунок 1.2 Цели предприятия при диверсификации

Таким образом, при низком уровне прибыльности и конкурентоспособности, перед предприятием стоит задача – выжить в условиях жесткой конкуренции посредством создания нового товара или услуги. При умеренном уровне прибыльности и средней степени конкурентоспособности предприятие ставит цель – максимизировать прибыль и финансовую устойчивость. При высоком уровне прибыльности и конкурентоспособности предприятие осуществляет деятельность, направленную на завоевание других

рынков, экспансию в новые отрасли.

Внутренние причины диверсификации фактически представляют собой источники развития предприятий и рассматриваются в составе:

- освоение новых технологий, организационных процессов, рабочих процедур;

- выпуск новых продуктов, освоение рынков, формирование каналов дистрибуции, и иные действия, которые могут повысить эффективность ресурсов предприятия, реализовать его возможности;

- финансово-управленческие поводы – налоговая оптимизация, формирование холдинговых структур [7, с. 16].

Выделяют следующие причины диверсификации производства:

- предприятия диверсифицируются, когда они не могут достичь поставленных целей в рамках имеющегося бизнес-портфеля. Если говорить о ближайших целях и долгосрочной рентабельности, факторами диверсификации могут стать насыщенность рынка, общее уменьшение спроса, конкуренция или устаревание продуктов фирмы;

- даже если предприятие имеет привлекательные возможности для расширения производства, успешно движется к поставленным целям, она может принять решение о диверсификации, если сумма остающейся у нее прибыли недостаточна для выполнения планов по расширению текущей деятельности;

- даже если достигаются текущие цели, предприятие может принять решение о диверсификации в случае, если это позволяет ей получать большую прибыль, нежели простое расширение производства. Такая ситуация может быть в случаях:

- когда возможности диверсификации настолько привлекательны, что покрывают неизбежный в таких случаях малый синергизм;

- когда отдел исследований и разработок разработал перспективные новые продукты;

- когда руководство не придает особого значения синергизму и,

следовательно, синергетические преимущества, которыми обладает расширение перед диверсификацией, не существенны [17, с. 39].

Предпосылками к развитию диверсификации производства служат:

- неравномерное развитие отраслей экономики (закон неравномерного экономического развития);
- падение нормы прибыли в традиционном производстве (закон тенденции нормы к понижению);
- развитие научно-технического прогресса [26, с. 51].

Разработка стратегии диверсифицированной компании включает в себя четыре элемента:

- выбор новых направлений деятельности и метода входа в новую отрасль. Главное при расширении сферы деятельности – правильно выбрать новую отрасль и методику ее освоения (создание нового предприятия, приобретение действующего предприятия, организация стратегического альянса или совместного предприятия);
- повышение производительности в новой отрасли. Завоевав позицию на рынке, необходимо создать долгосрочные конкурентные преимущества и добиться стабильной прибыльности в новых отраслях. Для этого материнское предприятие обеспечивает свои подразделения финансовыми ресурсами, кадрами и технологиями, предоставляет управленческие ноу-хау и новые методы снижения издержек.

Решение о диверсификации принимается на основе ожиданий и прогнозов. При разработке стратегии диверсификации необходимо пользоваться следующими тремя критериями:

- привлекательности отрасли;
- затраты на вхождение в отрасль;
- дополнительные преимущества (эффект синергизма) [21, с. 39].

В конечном счете предприятия стремятся к экономической стабильности и финансовой устойчивости предприятия, динамично растущей прибыли и высокой степени конкурентоспособности.

Эффективная мера поддержки – приобретение одного из операторов отрасли для усиления своих позиций или приобретение начинающего предприятия, производящей дополнительные товары или услуги. Обычно предприятие выбирает стратегию быстрого роста для самых перспективных филиалов, стратегию оздоровления для убыточных, но перспективных подразделений, и закрытие предприятий, утративших привлекательность или не отвечающих долгосрочным планам менеджмента:

- превращение стратегического соответствия и других плюсов диверсификации в конкурентное преимущество.
- определение инвестиционных приоритетов и направление финансовых ресурсов в самые перспективные подразделения. Разные подразделения диверсифицированной компании требуют разного финансирования.

Корпоративный менеджмент должен определить приоритетные направления инвестирования, перенаправить финансовые ресурсы из неприбыльных отраслей в более привлекательные; закрыть предприятия с хронически низкой производительностью или работающие в отраслях, утративших привлекательность. Закрытие убыточных и работающих в непривлекательных отраслях предприятий высвобождает средства для инвестирования в более перспективные предприятия, или приобретения привлекательных предприятий [15, с. 24].

Различают 2 главных типа диверсификации:

- связанная диверсификация – новая область деятельности предприятия, связанная с существующими областями бизнеса;
- несвязанная диверсификация – новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса.

Наиболее распространенные классификацией стратегии диверсификации являются следующие подвиды:

- стратегия централизованной диверсификации – базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новых

продуктов, которые заключены в существующем бизнесе. Существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии либо же в других сильных сторонах функционирования фирмы;

– стратегия горизонтальной диверсификации – предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Новый продукт по своим качествам должен быть сопутствующим уже производимому продукту;

– стратегия конгломеративной диверсификации. Эта стратегия состоит в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных новых продуктов с уже производимыми продуктами и реализует их на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации стратегий развития, так как ее успешное осуществление зависит от многих факторов. Например, от компетентности персонала, и в особенности менеджеров, сезонности в жизни рынка, наличия необходимых сумм денег [27, с. 31].

Исследование сущности понятия диверсификация производства и причин возникновения показывает, что методы ее проведения находятся в жесткой зависимости от сферы бизнеса и управления предприятием.

В таблице 1.1 приведены основные преимущества и недостатки связанной и несвязанной диверсификации.

Таблица 1.1 – Преимущества и недостатки связанной и несвязанной диверсификации

	Связанная диверсификация	Несвязанная диверсификация
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - весь капитал предприятия концентрируется на одном виде бизнеса; - уменьшается риск того, что менеджмент предприятия не справится с поставленной задачей; - свободные ресурсы направляются на географическую экспансию; - менеджмент предприятия знает производственные процессы предприятия, что позволяет ему принимать правильные управленческие решения; - за счет накопленного опыта и репутации предприятие может стать лидером отрасли; - за счет объединения родственных видов деятельности снижаются издержки; - появляется возможность совместного использования бренда. 	<ul style="list-style-type: none"> - риски распределяются по различным отраслям; - за счет распределения по отраслям, которые являются перспективными, эффективно используются финансовые ресурсы и сокращается финансирование неперспективных отраслей; - спад в одних отраслях компенсируется подъемом в других, что стабилизирует прибыльность предприятия; - пропадает необходимость вкладывать средства в замену устаревшего оборудования, расширение инвестиционного фонда и оборотные средства.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> - риск попасть в зависимость от одной отрасли. 	<ul style="list-style-type: none"> - в крупных конгломератах менеджменту сложно принимать решения и находить правильную стратегию для разнородных предприятий; - для успеха необходима диверсификация в больших масштабах; - могут понадобиться значительные инвестиции в новую технологию; - это приростная стратегия, поэтому для получения прибыли необходимо определенное время.

Диверсификация требует такой степени гибкости в подходах к ее

реализации, что в начале планирования деятельности не следует исключать ни одного из них. Каждый случай диверсификации требует соответствующего подхода и анализа, и одновременно должны быть рассмотрены все возможные методы. В самом общем виде программы по проведению диверсификации могут включать один из нижеперечисленных методов:

- адаптация. Весь существующий персонал, а также оборудование должны использоваться для достижения в дальнейшем большего разнообразия товаров и услуг. Этот метод вполне естествен для предприятий, персонал которых пропитан духом исследований;

- экспансия (расширение). Повышение производительности происходит за счет увеличения количества оборудования и качества организации, что, как правило, ведет к увеличению ассортимента продукции;

- поглощение. Предприятие, занятое в определенной сфере деятельности, поглощается путем покупки либо за наличные, либо за акции, либо за их комбинацию. Центральные корпоративные функции распространяются и на новый отдел, и на навыки и опыт управления поглощенного предприятия и начинают работать в целом на вновь образовавшееся предприятие;

- слияние. Объединение предприятий приблизительно одинакового размера и рода деятельности;

- присоединение. Заинтересованность в каком-либо предприятии, которая проявляется либо как непосредственное участие, либо как контроль над другим предприятием. Однако присоединившееся предприятие продолжает функционировать как независимая структура;

- инвестиции. Весь процесс вовлечения наличных денег, управленческого таланта, технических навыков, патентов и других ресурсов должен протекать таким образом, чтобы предприятие смогло извлечь из этого определенные виды преимуществ, к примеру, гарантированные поставки сырья и доходы по инвестициям, определенные выгоды от сотрудничества с другими фирмами. В некоторых случаях предприятия могут образовывать новую

корпорацию;

– содействие. Оказание поддержки поставщику или покупателю в проведении диверсификации или в расширении их деятельности. По большому счету потребности покупателя в производственной сфере можно охарактеризовать как фактор, существенно способствующий процессу диверсификации [10, с. 22].

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что основная классификация стратегии диверсификации предполагает ее деление на: централизованную, горизонтальную и конгломеративную диверсификацию.

1.3 Диверсификация производства как направление повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Развитие науки и новых технологий призвано обеспечить эффективное использование всех видов материальных ресурсов в условиях их ограниченности. Диверсификация как процесс эффективного комплексного использования производственных факторов путем совершенствования производства, внедрения новых видов продукции или услуг, является одним из способов повышения производительности труда и эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Диверсификация представляет собой процесс рационализации использования всех видов материальных, трудовых, финансовых и иных видов ресурсов на предприятии преимущественно на базе изменения или перепрофилирования производства. В основе этого должна лежать глубоко продуманная производственная политика, определяющая целесообразность того или иного изменения в производственном аппарате и направления расходования финансовых и материальных средств [16, с. 43].

Большинство предприятий обращаются к диверсификации тогда, когда они создают финансовые ресурсы, превосходящие необходимые для поддержания конкурентных преимуществ в первоначальных сферах бизнеса.

Многие предприятия сейчас располагают большими объемами капиталов, получаемых в основных сферах бизнеса, а поскольку возможности дальнейшей экспансии в них весьма ограничены, диверсификация представляется наиболее подходящим путем для инвестиций капиталов и уменьшения степени риска.

Целесообразно проведение диверсификации для уменьшения степени риска, что позволит стабилизировать финансовое положение в течение какого-то времени, по финансовым соображениям, когда предприятие уверено, что это наилучший способ вложить свои деньги по сравнению с другими инвестициями. Благодаря синергизму с нынешним бизнесом станет возможным еще большее расширение дела, что и оправдывает решение о проведении диверсификации [20, с. 14]. Необходимость участия в диверсификации у конкретного предприятия возникает только тогда, когда на пути дальнейшего развития освоенной отрасли выстраивается барьер.

Такое препятствие может возникнуть перед быстро развивающимся предприятием, которое функционирует в медленно развивающейся отрасли, то есть возникает противоречие между темпами развития конкретного субъекта хозяйствования и отраслевой совокупностью. Предприятие, имеющее сильную конкурентную позицию, постоянно вступает в противоречие с медленно развивающимся отраслевым сегментом рынка. В данной ситуации рациональным будет решение об изъятии средств из освоенного бизнеса для финансирования диверсификационных мероприятий [19, с. 48].

Предприятие начинает разрабатывать сценарий дальнейших мероприятий: внедряться в близкий или совершенно отдаленный вид бизнеса, использовать для этого ограниченный объем денежных средств или инвестировать большие ресурсы, вести экспансию в единичный или несколько крупных видов бизнеса, проникать во множество малых форм предпринимательской деятельности.

Существенное значение для принятия окончательного решения о продвижении предприятия в новые сферы деятельности имеет предварительная экспертиза намечаемых мероприятий.

В частности, производится оценка доходности инвестиций в тех отраслях, в которые предполагается диверсификация. Особое внимание уделяется долгосрочности получения прибыли. Кроме того, анализируются конкурентные условия и окружающая среда бизнеса.

Практический опыт показывает, что высокие темпы роста и привлекательность готовой продукции для потребителей не являются главными стимулами к диверсификации. Скорее всего, именно высокая доходность и возможность на длительный срок получать весомую прибыль на вложенный капитал играют более существенную роль в положительном решении о диверсификации.

Естественно, проникновение в новые виды бизнеса требует существенных вложений. Однако объем инвестируемых ресурсов не должен подрывать финансовое положение действующего бизнеса. Иначе у диверсифицированной структуры сжимается потенциал развития и, соответственно, сокращается прибыльность инвестиций. То есть, внедрение в новую сферу должно быть приемлемым для субъекта хозяйствования с финансовой точки зрения [11, с. 42].

Обязательно следует проанализировать, получит ли диверсифицированный бизнес дополнительное конкурентное преимущество. Это также послужит повышению прибыльности совокупного бизнеса. Закономерным шагом является и оценка методов управления и способов принятия руководящих решений в новых видах бизнеса.

Результаты этих управленческих моментов должны также способствовать росту прибыльности. Разумно проведенная диверсификация деятельности может быть предпосылкой повышения эффективности отдельных подразделений. Например, если затраты в рамках какой-либо отрасли являются по своей природе в основном постоянными, то их разбивка по разным участкам с большими объемами продаж ведет к значительному снижению удельных издержек.

Условием повышения эффективности при диверсификации является

наличие перспективных, представляющих стратегический интерес, ключевых компетенций. В случаях, когда ключевые компетенции могут быть широко использованы при производстве различных видов продукции, диверсификация предприятия открывает новые возможности. Расширение хозяйственной деятельности в таких случаях может привести к созданию критической массы ресурсов, которая позволит обойти конкурентов [12, с. 46].

Преимущества диверсифицированного предприятия заключаются так же в возможности объединения усилий для достижения единых целей. Успешный результат такого объединения обуславливается действием синергетического эффекта, то есть, когда целое представляет собой нечто большее нежели сумму частей. В этом случае положительный результат дает совместное использование ресурсов и опыта. Наибольшее значение синергетический эффект имеет место в случае, если подразделения находятся в родственных отраслях [13, с. 52].

Стратегия отраслевой концентрации может быть использована лишь на ранних стадиях жизненного цикла предприятия, так как при благоприятных обстоятельствах она может обеспечить наиболее высокие темпы производственного развития или прироста капитала.

На последующих стадиях жизненного цикла предприятия по мере удовлетворения потребности в продукции основного контингента потребителей ей на смену должна прийти стратегия отраслевой диверсификации производственной деятельности.

Диверсификация в рамках определенной группы отраслей позволяет предприятию более широко использовать накопленный опыт в сфере маркетинга, производственных технологий, а, следовательно, увеличивать конкурентные преимущества диверсифицируемых подразделений. Кроме того, использование отраслевой диверсификации даже в таких ограниченных рамках позволяет существенно снизить уровень хозяйственных рисков. Однако стратегия диверсификации в рамках определенной группы отраслей эффективна лишь при благоприятном прогнозе конъюнктуры соответствующих

товарных рынков [8, с. 3].

Таким образом, существует непосредственная связь между диверсификацией, производительностью труда и эффективностью производства. Посредством диверсификационных мероприятий предприятие получает возможность увеличить производительность труда, и как следствие, повысить эффективность своей деятельности. Именно высокая доходность и возможность на длительный срок получить весомую прибыль на вложенный капитал (производство новой продукции) сыграли более существенную роль в положительном решении о диверсификации. Такого рода инвестиции предполагают более длительный период размещения средств и, как правило, относятся к долгосрочным.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

2.1 Характеристика деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – строительно-монтажное Управление, специализирующееся на возведении промышленных сооружений из металлоконструкций. Управление своими силами осуществляет весь комплекс работ: проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций.

Основной вид деятельности: работы по монтажу стальных строительных конструкций.

ОГРН: 1021900526944 от 17 октября 2002 г.

ИНН: 1901040794

КПП: 190101001

Дата регистрации: 29.06.1998 года.

Юридический адрес: 655004, республика Хакасия, город Абакан, улица Володарского, 6.

Директор: Шабалкин Денис Александрович с 16 мая 2016 г.

Приказом Министерства монтажных и специальных работ № 175 от 30 декабря 1969 года на базе Черногорского строительного участка было создано Абаканское строительное управление «Стальконструкция», которое вошло в состав новосибирского треста «Сибстальконструкция». В 1976 году, в связи с организацией треста «Красноярскстальконструкция», управление было передано в его состав. В 1998 году управление было переименовано в ЗАО Абаканское СМУ «Стальконструкция». Сейчас это крупнейшее строительное управление Республики Хакасия. Его потенциал позволяет осуществлять весь комплекс работ: от проектирования до монтажа объектов различного формата.

За долгие годы работы на строительном рынке предприятие

зарекомендовало себя как стабильный, опытный и надежный партнер. Качество производимых и монтируемых металлоконструкций подтверждают не только заказчики, но и оценочные комиссии многих региональных и всероссийских конкурсов.

Основная цель работы ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – быстро и грамотно выполнять взятые на себя обязательства, применяя современные технологии и опыт сотрудников. Именно поэтому руководство предприятия особое внимание уделяет не только техническому оснащению, но и уровню профессиональной подготовки кадрового состава.

Эффективному решению задач любой сложности способствует и действующая в Абаканском СМУ система менеджмента качества. ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – обладатель сертификата соответствия Системы менеджмента качества ГОСТ Р ISO 9001-2008, добровольной сертификации НАСТРОЙ в системе № CS. NOS 0302 от 30 августа 2012 года.

Членство в саморегулируемой организации – не только признак хорошего тона в современном профессиональном сообществе, но и гарантия качества и безопасности. ЗАО АСМУ «Стальконструкция» является членской организацией СРО НП «Объединение Строителей Хакасии» и имеет свидетельство о допуске к видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объемов капитального строительства № 001704-2009 – ISO 01040794 С – 053. Это позволяет решать ответственные задачи по строительству уникальных, технически сложных и особо опасных сооружений и зданий.

Благодаря наличию всех необходимых разрешительных документов, специалисты предприятия имеют право выполнять на подобных объектах достаточно широкий спектр работ, в частности:

- проектные работы, функции генерального проектировщика;
- строительно-монтажные работы;
- производство строительных материалов, металлоконструкций, изделий;
- монтаж технического оборудования;

- работы по устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций;
- изготовление и монтаж металлоконструкций высотой до 100 и более метров;
- монтаж зданий и сооружений из сборных железобетонных конструкций;
- изготовление съемных грузозахватных приспособлений и такелажной оснастки;
- функции генподрядчика;
- монтажные, пусконаладочные работы на подъемных сооружениях;
- ремонт подъемных сооружений – грузоподъемных кранов;
- эксплуатация подъемных сооружений;
- транспортные услуги по перевозке строительных материалов и негабаритных грузов;
- специальные работы: монтаж особо сложных металлических конструкций, телевизионных мачт, резервуаров.
- услуги населению;
- работы по осуществлению строительного контроля привлекаемым застройщиком или заказчиком на основании договора юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем;
- работы по организации строительства, реконструкции и капитального ремонта привлекаемым индивидуальным предпринимателем (генеральным подрядчиком).

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» осуществляет и другие виды деятельности, необходимые для выполнения своих задач.

Координирует деятельность отрасли и устанавливает условия ее развития с целью обеспечения внутренних и внешних потребителей.

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» участвует в свободном рынке по услугам связи и с их оценкой в зависимости от качества и конкуренции в условиях равноправия между соответствующими предприятиями по оказанию прямых услуг или через другие предприятия (ассоциации).

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» выпускает металлоконструкции различной сложности, конфигурации и размеров для промышленных общественных и жилых зданий, строений и сооружений. Продукция имеет широкий спектр применения в гражданском и промышленном строительстве, энергетике и нефтяной промышленности. Для ЗАО АСМУ «Стальконструкция» складывается положительная динамика развития спроса на производимую продукцию. Так, на ближайшие 5 лет запланировано существенное увеличение объемов изготовления металлоконструкций в связи с тесным сотрудничеством с Абаканской ТЭЦ, обогатительной фабрикой ОАО «СУЭК», а также с ОАО «Русал» по строительству Богучанского алюминиевого завода, Тайшетского алюминиевого завода.

В связи с отсутствием конкурентов в Республике Хакасия, выгодным географическим расположением компании, у ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеются большие возможности для продвижения выпускаемой продукции на рынке строительных материалов.

В отношении возведения зданий на рынке сложилась следующая ситуация.

Как в республике Хакасия, так и в соседних регионах, имеются множество компаний, осуществляющих деятельность в области строительства. Большинство таких компаний занимаются строительством жилых зданий и торгово-офисных помещений. Компаний, выполняющих строительные работы по возведению промышленных объектов, кроме ЗАО АСМУ «Стальконструкция», в Республике Хакасия нет. В рамках развития Абакано-Черногорской агломерации запланировано создание нескольких крупных промышленных объектов. В связи с этим, в ближайшие годы ожидается повышение спроса на выполнение строительных работ по возведению промышленных объектов.

Основными потребителями услуг ЗАО АСМУ «Стальконструкция» являются предприятия энергетической и металлургической промышленности, а также предприятия обрабатывающей промышленности. На сегодняшний день

основными заказчиками выступают:

1) ОАО «РУСАЛ» – заказы металлоконструкций для строительства Хакасского алюминиевого завода;

2) ОАО «СУЭК для строительства обогатительной фабрики, Разрез Черногорский;

3) ОАО «ОЭК» – для Саяно-Шушенской ГЭС. Восстановление структурного покрытия типа МАРХИ машинного зала СШГЭС.

К отдельным группам заказчиков можно отнести также различные бюджетные учреждения Республики Хакасия и прочих розничных заказчиков (предпринимателей, население).

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет свою организационную структуру (руководство) управления, службы, специализированные производственные отделы, филиалы, а также другие подразделения.

Объем строительно-монтажных работ и изготовленных металлоконструкций.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. Обеспечение эффективности развития предприятия может быть достигнуто посредством анализа экономических решений.

География деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» достаточно широка. Силами специалистов строительно-монтажного управления построено немало объектов в Москве, Республике Хакасия, Красноярском крае, Иркутской области и других регионах России. С годами список городов, в которых есть объекты, возведенные ЗАО АСМУ «Стальконструкция», постоянно расширяется. Только за последние пять лет предприятие построило:

- «Новый блок Абаканской ТЭЦ»;
- «Склад металла и оборудования, склад материалов»;
- «Специализированного оборудования»;

- «Цех ремонта и чистки ковшей»;
- «Отделение переработки электролита»;
- «Склад зеленых и обожженных анодов»;
- «Трансбордерный коридор»;
- «Реконструкция РУ 200кВ Саяно-Шушенской ГЭС»;
- «Крытая площадка в с. Лебяжье»;
- «Крытая площадка в с. Краснотуранск»;
- «Родильное отделение в с. Лебяжье»;
- «Родильное отделение в с. Краснотуранск»;
- «Корпус обогащения класса мм Черногорского филиала ОАО СУЭК»;
- Производственно-складской комплекс ОАО «Яшкинский
пищекOMBинат» (Кемеровская область);
- Фабрика по производству волластонитового концентрата:
производственный корпус, склад сырья (Республика Горный Алтай);
- Канатно-кресельная дорога на горнолыжном курорте «Гладенькая»
(Саяногорск, Республика Хакасия);
- Искусственное оснежение горнолыжной трассы на горе «Гладенькая»
(Саяногорск, Республика Хакасия);
- Гипермаркет АЛПИ (Абакан, Республика Хакасия);
- ТЦ «АРМАДА» (Абакан, Республика Хакасия);
- Мачты связи (высотой от 30 до 240 м), с. Новомихайловка, шт. Шира,
Республика Хакасия г. Ужур, Красноярский край г. Кызыл, Шагонар,
Республика Тыва);
- Школа на 540 учащихся (с. Акташ, Республика Горный Алтай);
- Саянский алюминиевый завод;
- Хакасский алюминиевый завод;
- Дымовая труба 100 м ГОУ № 3, Саянский Алюминиевый Завод, не
имеющая аналогов в регионе;
- ТЦ «Атриум» (г. Абакан, Республика Хакасия);
- Салон-магазин «Золотой дом» (г. Абакан, Республика Хакасия);

- Тайшетский алюминиевый завод (г. Тайшет, Иркутская область);
- Ангар для стоянки самолета Абаканский аэропорт (г. Абакан, Республика Хакасия);
- ТРЦ «Планета» (г. Красноярск, Красноярский край);
- ТРЦ «Комсомолл» (г. Красноярск, Красноярский край);
- Сервисно-сбытовой центр по предпродажной подготовке автомобилей (г. Минусинск, Красноярский край);

В таблице 2.1 представлены объекты, построенные предприятием.

Таблица 2.1 – Производственные объекты ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Наименование объектов	Год выпуска	Местонахождение	Общее описание
Цех по производству металлоконструкций	1987 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Заводская, дом 5, литера В, помещение 2Н	Площадь 2640,2 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Увеличение производственных мощностей	2011 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Заводская, дом 5, помещ. 10Н	Площадь 1229,5 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Офисное здание	1993 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Володарского, строение 6/1, литера АА1	Площадь 381,7 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Гараж	1987 г.	Республика Хакасия, город Абакан, ул. Заводская, дом 5, литера В1	Площадь 1431,8 кв. м. Обеспечено всей необходимой инфраструктурой
Железнодорожные подъездные пути	1987 г.	Республика Хакасия, город	Протяженность 440 м.

Таким образом, ЗАО АСМУ «Стальконструкция» стабильно развивающееся предприятие, опытный и надежный партнер. С высоким профессиональным уровнем специалистов и современным техническим

оснащением производства. Благодаря четкому контролю за производством и монтажом на каждом из этапов работ, заказчики могут быть абсолютно уверены, что конструкции и сооружения, выполненные и смонтированные нами, простоят много десятков лет.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Анализ основных показателей финансовой деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2016-2018 гг. позволяет дать общую оценку работы торгового предприятия, а также дать возможность непосредственно ознакомиться с масштабами деятельности, его особенностями.

Таблица 2.2 – Агрегированный аналитический баланс за 2016 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	52932	14,4	Собственный капитал	186916	50,8
Оборотные активы	315184	85,6	Заемный капитал	181200 (24423+156777)	49,2
Баланс	368116	100	Баланс	368116	100

Агрегированный аналитический баланс ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2016 год показал, что основную часть в активах занимают оборотные активы (85,6%), а в пассивах процентное соотношение собственного и заемного капитала распределены почти равномерно, 50,8% и 49,2% соответственно.

Таблица 2.3 – Агрегированный аналитический баланс за 2017 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	55514	15,5	Собственный капитал	187299	52,4

активы			капитал		
Оборотные активы	301714	84,5	Заемный капитал	169929 (21850+148079)	47,6
Баланс	357228	100	Баланс	357228	100

Агрегированный аналитический баланс ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2017 год показал, что основную часть в активах занимают оборотные активы (84,5%), а в пассивах процентное соотношение собственного и заемного капитала распределены с маленькой разницей, 52,4% и 47,6% соответственно.

Таблица 2.4 – Агрегированный аналитический баланс за 2018 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	57754	13,7	Собственный капитал	187453	44,4
Оборотные активы	364133	86,3	Заемный капитал	234434 (19426+215008)	55,6
Баланс	421887	100	Баланс	421887	100

Агрегированный аналитический баланс ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за 2018 год показал, что основную часть в активах занимают оборотные активы (86,3%), а в пассивах процентное соотношение заемного капитала больше, чем собственный капитал на 11,2%.

Таблица 2.5 – Показатели структуры и динамики активов за 2016-2018 гг.

№	Показатели	Код строк и	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма , тыс. руб.	%
1	Всего активов	1600	368116	100,0	357228	100,0	421887	100,0	53771	0
	в том числе									

1.1	Внеоборотные	1100	52932	14,4	55514	15,5	57754	13,7	4822	-0,7
	из них:									
	Финансовые	1150+ 1160	52580	14,3	55031	15,4	52298	12,4	-282	-1,9
1.2	Оборотные	1200	315184	85,6	301714	84,5	364133	86,3	48949	0,7
	из них									
	материальные	1210+ 1220	121192	32,9	154747	43,3	171332	40,6	50140	7,7
	финансовые	1230+ 1240+ 1250+ 1260	193929	52,7	146967	41,1	192801	45,7	-1128	-7

По результатам таблицы можно проследить увеличение активов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» на 53771 тыс. руб. с 2016 по 2018 гг. Это увеличение произошло из-за увеличения суммы оборотных активов на 48949 тыс. руб. и увеличения внеоборотных активов на 4822 тыс. руб. за исследуемый период.

Таблица 2.6 – Показатели эффективности использования производственных фондов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Фондоотдача (выручка/стоимость основных средств)	11,35	15,32	15,88	4,53
2	Фондоемкость (1/Фотд)	0,09	0,07	0,06	-0,03
3	Фондорентабельность (Прибыль от продажи / Стоимость основных средств)	0,148	0,147	0,106	-0,042

По результатам деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» фондоотдача увеличилась на 4,53 с 2016 по 2018 гг. Увеличение показателя фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных средств. Фондоемкость уменьшилась за исследуемый период на 0,03. Снижение коэффициента фондоемкости говорит о том, что с каждым годом повышается эффективность использования оборудования на предприятии. Фондорентабельность уменьшилась за исследуемый период совсем незначительно, а именно, на 0,042. Уменьшение показателя фондорентабельности в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия, то есть величина прибыли, которую получает фирма с 1 рубля основных средств, уменьшилась с 2016 по 2018 год.

Таблица 2.7 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Оборотные – всего	1200	315184	100	301714	100	364133	100	48949	-
	в том числе									
1.1	Запасы	1210	121192	38,5	154747	51,3	171332	47,1	50140	8,6
1.2	НДС	1220	0	0	0	0	0	0	0	0,0
1.3	Дебиторская задолженность	1230	144321	45,8	104542	34,6	157685	43,3	13364	-2,5
1.4	Финансовые вложения	1240	10000	3,2	15250	5,1	8250	2,3	-1750	-0,9
1.5	Денежные средства	1250	28432	9,0	15335	5,1	12224	3,4	-16208	-5,7

1.6	Прочие оборотные средства	1260	11176	3,5	11840	3,9	14642	4,0	3466	0,5
-----	---------------------------	------	-------	-----	-------	-----	-------	-----	------	-----

По результатам деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за исследуемый период величина оборотных активов увеличилась на 48949 тыс. руб. В основном, это произошло из-за увеличения запасов на 50140 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 13364 тыс. руб. Увеличение запасов говорит о позитивной тенденции развития, так как этот процесс сопровождается увеличением выручки предприятия, то есть запасы не приводят к замораживанию оборотного капитала. Увеличение дебиторской задолженности говорит о том, что растет сумма задолженности перед компанией со стороны клиента. Уменьшение денежных средств предприятия на 16208 тыс. руб., что говорит об уменьшении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

Таблица 2.8 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	596523	843067	830383	233860
2	Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	315184	301714	364133	48949
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Выручка от продажи/Средняя величина оборотных средств)	1,89	2,79	2,28	0,39
4	Длительность одного оборота, дней (360/К _{об})	190,5	129	157,9	-32,6

Как видно из таблицы, выручка от продаж ЗАО АСМУ «Стальконструкция» выросла на 233860 тыс. руб. за исследуемый период, что свидетельствует о росте сбыта продукции, увеличении деловой активности предприятия. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 0,39. Данное увеличение говорит об эффективности использования оборотных активов компании, так как чем выше оборачиваемость, тем лучше платежеспособность компании и ее финансовая устойчивость. Уменьшение длительности одного оборота на 32,6 дня свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Таблица 2.9 – Показатели структуры и динамики пассивов

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего источников	1700	368116	100	357228	100	421887	100	53771	0
	в том числе									
1.1	собственных	1300+ 1430+ 1530+ 1540	186916	50,8	187299	52,4	187453	44,4	537	-6,3
1.2	заемных	1700- (1300+ 1430+ 1530+ 1540)	181200	49,2	169929	47,6	234434	55,6	53234	6,3
	из них:									
	долгосрочных	1400- 1430	24423	6,6	21850	6,1	19426	4,6	-4997	-2,0
	краткосрочных	1500- 1530- 1540	156777	42,6	148079	41,5	215008	51,0	58231	8,4

По данным показателей структуры и динамики пассивов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно проследить увеличение пассивов 53771 тыс. руб., что произошло в основном за счет увеличения заемных средств на 53234 тыс. руб. Увеличение доли заемных средств говорит о все большей зависимости предприятия от внешних кредиторов, что является негативной тенденцией.

Собственные средства также имеют незначительную положительную динамику (537 тыс. руб.). В целом увеличение доли собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости предприятия.

Уменьшение долгосрочных заемных средств на 4997 тыс. руб. и увеличение краткосрочных заемных средств на 58231 тыс. руб. говорит о том, что у организации стабилизировалось финансовое положение и платежеспособность, в связи с этим увеличилась оборачиваемость активов, следовательно, долгосрочные заемные средства потеряли свою привлекательность.

Таблица 2.10 – Группировка обязательств по категориям

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Обязательства всего	1400+ 1500- 1430- 1530- 1540	181200	100	169929	100	234434	100	53234	0
	в том числе									
1.1	Кредиты и займы	1410+ 1510	24062	13,3	21385	12,6	18944	8,1	-5118	-5,2
1.2	Отложенные налоговые	1420	361	0,2	465	0,3	482	0,2	121	00

	обязательства									
1.3	Кредиторская задолженность всего	1520	150947	83,3	146511	86,2	212325	90,6	61378	7,3
1.4	Прочие обязательства	1440+ 1560	-	-	-	-	-	-	-	-

За исследуемый период с 2016 года по 2018 год обязательства предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» увеличились на 53234 тыс. руб., что произошло в основном из-за увеличения кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность увеличилась на 61378 тыс. руб., это говорит о том, что долг компании перед поставщиками, работниками и другими лицами, который она должна отдать к определенному сроку. Наличие кредиторской задолженности не означает, что предприятие финансово нестабильно. В данном случае этот факт говорит о наличии отложенных обязательств предприятия в размере 121 тыс. руб. Увеличение кредиторской задолженности говорит о нормальной ситуации, характерной для развивающегося производства

Таблица 2.11 – Группировка обязательств по срокам погашения и образования

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Заемные средства всего	1400+ 1500- 1430- 1530-	181200	100	169929	100	234434	100	53234	-

		1540								
	в том числе									
1.1	долгосрочные обязательства	1400-1430	24423	13,5	21850	12,9	19426	8,3	-4997	-5,2
1.2	краткосрочные обязательства	1500-1530-1540	156777	86,5	148079	87,1	215008	91,7	58231	5,2
1.3	кредиты и займы	1410+1510	24062	13,3	21385	12,6	18944	8,1	-5118	-5,2
1.4	кредиторская задолженность	1520	150947	83,3	146511	86,2	212325	90,6	61378	7,3
1.5	отложенные налоговые обязательства	1420	361	0,2	465	0,3	482	0,2	121	0
1.6	прочие обязательства	1440+1560	-	-	-	-	-	-	-	-
	Сумма просроченных обязательств	-	-	-	-	-	-	-	-	-

За исследуемый период с 2016 года по 2018 год заемные средства предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» увеличились на 53234 тыс. руб., что произошло в основном из-за увеличения кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность увеличилась на 61378 тыс. руб., это говорит о том, что долг компании перед поставщиками, работниками и другими лицами, который она должна отдать к определенному сроку.

Уменьшение долгосрочных заемных средств на 4997 тыс. руб. и увеличение краткосрочных заемных средств на 58231 тыс. руб. говорит о том, что у организации стабилизировалось финансовое положение и платежеспособность, в связи с этим увеличилась оборачиваемость активов, следовательно, долгосрочные заемные средства потеряли свою привлекательность.

Таблица 2.12 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатель	Код строки	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Собственный капитал	1300+1430+ 1530+1540	186916	187299	187453	537
2	Внеоборотные активы	1100	52932	55514	57754	4822
3	Собственные оборотные средства (СОС) (стр. 1 – стр. 2)		133984	131785	129699	-4285
4	Долгосрочные пассивы	1400-1430	24423	21850	19426	-4997
5	Собственные и долгосрочные источники (стр. 3 + стр. 4)		158407	153635	149125	-9282
6	Краткосрочные заемные средства	1510-1530- 1540	0	0	0	0
7	Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)		158407	153635	149125	-9282

8	Общая величина запасов и затрат	1210+1220	121192	154747	171332	50140
9	Излишек или недостаток собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)		12792	-22962	-41633	-54425
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников (стр. 5 – стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников (стр. 7 – стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422

Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования показывают увеличение недостатка собственных оборотных средств на 54425 тыс. руб. в 2018 году по сравнению с 2016 годом, увеличение недостатка собственных и долгосрочных источников и увеличение недостатка общей величины основных источников на 59422 тыс. руб. одинаково. Это связано с увеличением общей величины запасов и затрат на 50140 тыс. руб. в 2018 году по сравнению с 2016 годом, а также уменьшением таких показателей, как собственные оборотные средства (СОС), долгосрочные пассивы, собственные и долгосрочные источники, общая величина основных источников за анализируемый период.

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии (стр.1300 / стр.1700)	0,51	0,52	0,44	-0,07	$\geq 0,5$
2	Коэффициент обеспеченности запасов (стр.1300 – стр.1100) / стр.1210	1,1	0,9	0,8	-0,3	$\geq 0,6$
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств (стр.1200 / Выручка)	0,38	0,36	0,61	0,23	$\geq 0,1$
4	Коэффициент маневренности (стр.1300 – стр.1100)/ стр.1300	0,72	0,70	0,69	-0,03	$\geq 0,3$

За исследуемый период с 2016 года по 2018 год коэффициенты финансовой устойчивости предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» соответствуют нормативным значениям, кроме коэффициента автономии в 2018 году, который немного ниже норматива (на 0,06).

Коэффициент обеспеченности запасов, который соответствует на протяжении трех лет нормативному значению, говорит о том, что материальные запасы организации достаточно покрыты ее собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности соответствует на протяжении трех лет нормативному значению, что говорит о способности предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Таблица 2.14 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс. руб.

Актив	Сумма			Пассив	Сумма		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018
Наиболее ликвидные активы, А _{нл} (1240+1250)	38432	30585	20474	Наиболее срочные пассивы, П _{нс} (1520)	150947	146511	212325
Быстро реализуемые активы, А _{бр} (1230+1260)	155497	116382	172327	Краткосрочные пассивы, П _{кс} (1510+1560)	0	0	0
Медленно реализуемые активы, А _{мр} (1210+1220)	121192	154747	171332	Долгосрочные пассивы, П _{дс} (1400-1430)	24423	21850	19426
Трудно реализуемые активы, А _{тр} (1100)	52932	55514	57754	Постоянные пассивы, П _{пп} (1300+1430+1530+1540)	186916	187299	187453
ИТОГО:	368053	357228	421887	ИТОГО:	362286	355660	419204

Наиболее ликвидные активы (А1) на протяжении трех лет с 2016 года по 2018 год ЗАО АСМУ «Стальконструкция» намного меньше наиболее срочных пассивов (П1), следовательно, предприятие не имеет возможности погашения наиболее срочных обязательств при помощи активов, обладающих едва ли не абсолютной ликвидностью.

Быстро реализуемые активы (А2) больше краткосрочных пассивов (П2), что говорит о том, что ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет возможность рассчитаться с кредиторами активами с быстрой степенью реализации.

Медленно реализуемые активы (А3) значительно меньше постоянных пассивов (П3), то есть предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» не способно погашать займы с длительным сроком, используя медленно реализуемые активы.

Трудно реализуемые активы (А4) больше краткосрочных пассивов (П2), говорит о том, что прочие неравенства, описанные выше, не соблюдены.

Таким образом, предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» за анализируемый период обладает низкой степенью платежеспособности и ликвидности и не может погасить все имеющиеся обязательства соответствующими средствами.

Таблица 2.15 – Расчет коэффициентов ликвидности

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение	
						Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1240+стр.1250)/ (стр.1500-стр.1530- стр.1540)	0,25	0,21	0,06	-0,19	≥0,1	≥0,2
2	Коэффициент критической ликвидности (стр.1240+стр.1250+ стр.1260)/ (стр.1500-стр.1530- стр.1540)	0,32	0,29	0,12	-0,2	≥0,7-0,8	≥1,5
3	Коэффициент текущей ликвидности стр.1200/(стр.1500 – стр.1530 – стр.1540)	2,01	2,04	1,69	-0,32	≥1,2-1,5	≥2,0

Не все коэффициенты ликвидности на протяжении трех лет с 2016 по 2018 годы соответствуют нормативным показателям. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 г. и 2017 г. соответствуют нормативному значению, а в 2018 г. – ниже норматива, что говорит о том, что денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент критической ликвидности на протяжении трех лет с 2016 по 2018 годы ниже нормативного значения, это говорит о проблемах с платежеспособностью, необходимости принимать меры по увеличению высоколиквидных активов (денежных средств, легко возвращаемой дебиторской задолженности).

Что касается коэффициента текущей ликвидности, он выше за исследуемый период. Это означает, что предприятие способно отвечать по текущим обязательствам с помощью оборотных активов.

Таблица 2.16 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

№	Наименование коэффициентов	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода (2017 г.), тыс. руб.	104542	146511
2	Сумма отчетного периода (2018 г.), тыс. руб.	157685	212325
3	Темп роста, %	150,8	144,9

С 2017 года по 2018 год произошло увеличение дебиторской и кредиторской задолженности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» на 150,8% и 144,9% соответственно. Кредиторская и дебиторская задолженности являются основными показателями финансовых и материальных потоков на предприятии.

Таблица 2.17 – Анализ финансовых результатов

№	Показатели	Код строк и	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
1	Выручка от продажи	2110	596523	843067	830383	233860	139,2
2	Себестоимость продаж	2120	541118	792181	781234	240116	144,4
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	55405	50886	49149	-6256	88,7
4	Коммерческие расходы	2210	0	0	0	0	0
5	Управленческие расходы	2220	47628	42794	43619	-4009	91,6
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7777	8092	5530	-2247	71,1
7	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0	0
8	Проценты к получению	2320	0	1631	372	372	100
9	Проценты к уплате	2330	3415	4337	2671	-744	78,2
10	Прочие доходы	2340	2548	3885	2893	345	113,5
11	Прочие расходы	2350	4931	7210	4414	-517	89,5
12	Прибыль убыток до налогообложения	2300	1979	2061	1710	-269	86,4
13	Текущий налог на прибыль	2410	1391	1142	935	-456	67,2
14	Чистая прибыль (убыток)	2400	847	387	162	-685	19,1

Анализ финансовых результатов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» показал, что выручка от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом

увеличилась на 233860 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации обусловлено увеличением объемов реализации за анализируемый период.

С увеличением выручки повысилась и себестоимость продаж за аналогичный период на 240116 тыс. руб. Это говорит о том, что увеличение себестоимости, происходящее за счет увеличения объема производства, влияет на увеличение выручки продаж предприятия. Из-за одновременного увеличения выручки и себестоимости, показатель валовой прибыли уменьшился на 6256 тыс. руб. В связи с этим фактом прибыль убыток от продаж уменьшилась на 2247 тыс. руб.

Чистая прибыль уменьшилась на 685 тыс. руб. В 2018 году по сравнению с 2016 годом. Уменьшение чистой прибыли говорит о том, что компания unsuccessful, а схема реализации продукции работает некорректно, управление построено не совсем грамотно.

Таблица 2.18 – Показатели деловой активности

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Коэффициент деловой активности (Выручка/Активы)	1,62	2,36	1,97	0,35
2	Фондоотдача основных средств (Выручка/Стоимость основных средств)	11,35	15,32	15,88	4,53
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Выручка от продажи/Средняя величина оборотных средств)	1,89	2,79	2,28	0,39
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Выручка/Собственный капитал)	3,19	4,50	4,43	1,24
5	Коэффициент оборачиваемости заемных средств (Выручка / Заемный капитал)	3,29	4,96	3,54	0,25

Показатели деловой активности ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеют положительную динамику, что говорит о хорошем финансовом положении предприятия. По результатам деятельности предприятия фондоотдача увеличилась на 4,53 с 2016 по 2018 гг. Увеличение показателя фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 0,39. Данное увеличение говорит об эффективности использования оборотных активов компании, так как чем выше оборачиваемость, тем лучше платежеспособность компании и ее финансовая устойчивость.

Увеличение коэффициента оборачиваемости собственного капитала за исследуемый период на 1,24 говорит о росте реализации продукции.

Коэффициент оборачиваемости заемных средств ЗАО АСМУ «Стальконструкция» увеличился на 0,25, что свидетельствует об увеличении скорости оборота краткосрочного и долгосрочного заемного капитала, то есть заемные средства дают положительную отдачу в виде выручки.

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности, %

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Рентабельность продаж (Прибыль от продаж/Выручка продаж)	1,3	0,96	0,67	-0,63
2	Рентабельность текущей деятельности (Прибыль от продаж/Себестоимость продукции)	1,4	1,02	0,71	-0,69
3	Рентабельность активов (Чистая прибыль/Активы)	0,23	0,11	0,04	-0,19
4	Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль/Собственный	0,45	0,21	0,09	-0,36

капитал)				
----------	--	--	--	--

Рентабельность продаж является основным показателем для оценки эффективности финансовой деятельности компании. К сожалению, в 2018 году по сравнению с 2016 годом рентабельность продаж на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» уменьшилась почти в 2 раза, а именно на 0,63. Это связано с уменьшением прибыли от продаж и значительным увеличением себестоимости продаж, то есть растущие затраты опережают темпы роста выручки. Для исправления сложившейся ситуации на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» необходимо изменить политику ценообразования, ассортимент, пересмотреть затраты.

Рентабельность текущей деятельности в 2018 году по сравнению с 2016 годом рентабельность продаж на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» уменьшилась почти в 2 раза, а именно на 0,69. Снижение показателя рентабельности основной деятельности произошло в основном под влиянием снижения уровня рентабельности продаж. Это также связано с уменьшением прибыли от продаж и значительным увеличением себестоимости продаж.

Снижение рентабельности активов на 0,19 в 2018 году по сравнению с 2016 годом носит негативный характер, так как снизилась получаемая прибыль. Основной причиной уменьшения рентабельности активов является увеличение себестоимости производимого товар. С целью увеличения рентабельности можно уменьшить оборотные средства или постоянные активы, например, продать оборудование, которое работает плохо и малоэффективно, снизить запасы сырья и незавершенного производства, разобраться с дебиторской задолженностью.

Рентабельность собственного капитала за анализируемый период упала на 0,36. Это говорит о полученном предприятием с каждого рубля, вложенного в активы, убытка в 0,36 копеек. Снижение данного коэффициента свидетельствует о падении спроса на продукцию, работы, услуги и о

перенакоплении активов, что мы выяснили в анализе баланса предприятия. При этом падение значения показателя рентабельности собственного капитала говорит о том, что собственники не выводят средств из оборота компании. Это, по крайней мере, может свидетельствовать об их оптимистичном взгляде на действительное положение дел.

Таким образом, рассчитанные показатели рентабельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция», в целом, свидетельствуют о снижении прибыльности, доходности его текущей деятельности.

2.3 Экологический раздел

Республика Хакасия – субъект Российской Федерации. Административный центр – город Абакан. Граничит на севере и востоке с Красноярским краем, на юге – с Республикой Тыва и Республикой Алтай, на западе – с Кемеровской областью.

Так и во многих других регионах, в Хакасии тема экологии входит в число приоритетов для властей региона. Сегодня Хакасию называют одним из наиболее проблемных в экологическом плане регионов России. Состояние окружающей среды в республике ухудшается с каждым годом.

На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» периодически проводятся раз в квартал экзамены на знание техники безопасности и пожарной безопасности для всех работающих на предприятии. Также проводится вводный инструктаж по технике безопасности для устраивающихся на работу, а также проводится первичный, повторный, текущий и внеплановый инструктажи.

На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеются все необходимые инструкции, документация и литература по технике безопасности и пожарной безопасности. В целях обеспечения безопасности условия труда и пожарной безопасности на предприятии проводится периодический контроль за состоянием и исправностью технологического оборудования, комплектностью

пожарных щитов, наличием и состоянием огнетушителей, пожарных кранов, а также за соблюдением техники безопасности и пожарной безопасности на рабочих местах и на подвижном составе предприятия. Охрана природы и рациональное использование природных ресурсов – одна из важнейших экономических и социальных задач.

Постоянное развитие народного хозяйства требует развития автомобильного транспорта как по числу подвижного состава, так и по количеству производственной работы. Этот процесс прямо или косвенно, но неизбежно отрицательно, воздействует на окружающую среду. Косвенное влияние автомобильного транспорта на окружающую среду связано с тем, что автомобильные дороги, стоянки, предприятия обслуживания занимают все большую и ежегодно увеличивающуюся площадь, необходимую для жизнедеятельности человека.

Защита окружающей среды от вредного воздействия автомобильного транспорта ведется по многим направлениям.

В связи с этим из перспективных направлений в снижении неблагоприятного воздействия автомобильного транспорта является обучение персонала автотранспортных предприятий и водителей основам экологической безопасности.

Важным средством в решении этой задачи является улучшение технического состояния подвижного состава, выпускаемого на линию. Исправный автомобиль издает меньше шума, а правильно отрегулированный карбюратор и система зажигания способствует снижению выбросов вредных веществ в атмосферу.

Организация теплых стоянок, электроподогрев и тому подобные мероприятия резко улучшают состояние окружающей среды. Рационально спланированные маршруты перевозок грузов, правильно подобранный по грузоподъемности подвижный состав, рациональное размещение автотранспортных предприятий и их подразделений и приближение их к

грузообразующим пунктам сокращают производительные пробеги и вредные выбросы.

Следует собирать отработанные масла и другие жидкости и сдавать их на специальные сборные пункты или обезвреживать на месте. Случайно образовавшиеся потеки следует засыпать песком или опилками, а затем убирать и вывозить на специальные свалки (вместе с илом очистных сооружений).

Для очистных сооружений ливнестоков и мойки автомобилей на автотранспортных предприятиях, применяют железобетонные очистные сооружения, состоящие из песколовки, отстойника, фильтра, устройства механизации удаления нефтепродуктов и осадка.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ» И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

3.1 Анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Элементы металлических конструкций ферм, балок, колонн образуются из профилей различной формы – листов, уголков, двутавров, швеллеров (фасонный прокат). Сортаментом называют каталоги профилей, которые изготавливаются и поставляются металлургическими заводами. В сортамент обычно входит более сотни профилеразмеров, но в практике строительства применяют только некоторые из них, то есть используется сокращенный сортамент наиболее употребительных профилей. Так, стальные профили получают с помощью прокатки, гнутьем из листов в холодном состоянии и сваркой (обычно замкнутые-круглые или прямоугольные трубы). Весь прокат разделяют на листовую и фасонный [3, с. 44].

При учете ассортимента товаров необходимо учитывать структуру ассортимента товаров. Под структурой ассортимента товаров понимают соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товара в наборе. Как правило, для наглядности структура ассортимента выражается в процентах [2, с. 47]. Для исследования структуры ассортимента предприятия, необходимо рассмотреть количественное распределение и процентное соотношение по всем классификационным признакам. Для этого проанализируем таблицу, составленную на основании собранных данных.

Структура ассортимента выражена в количестве товарных позиций (единицы). Товарная позиция в данной работе понимается как объект торговли, имеющий свою стоимость и реализуемый на территории предприятия [1, с. 18].

В связи с тем, что металл реализуется по весу, для наглядности и упрощения расчетов, товарные позиции по каждому признаку представлены в тоннах (таблица 3.1, рисунок 3.2).

Таблица 3.1 – Продукция, представленная на предприятии

Продукция	Количество единиц (Тн)	Удельный вес %
Арматура	43,5	18,8
Швеллер	17,6	7,6
Труба круглая	111,9	48,4
Труба профильная	35,1	15,3
Уголок	22,9	9,9
Всего	231	100

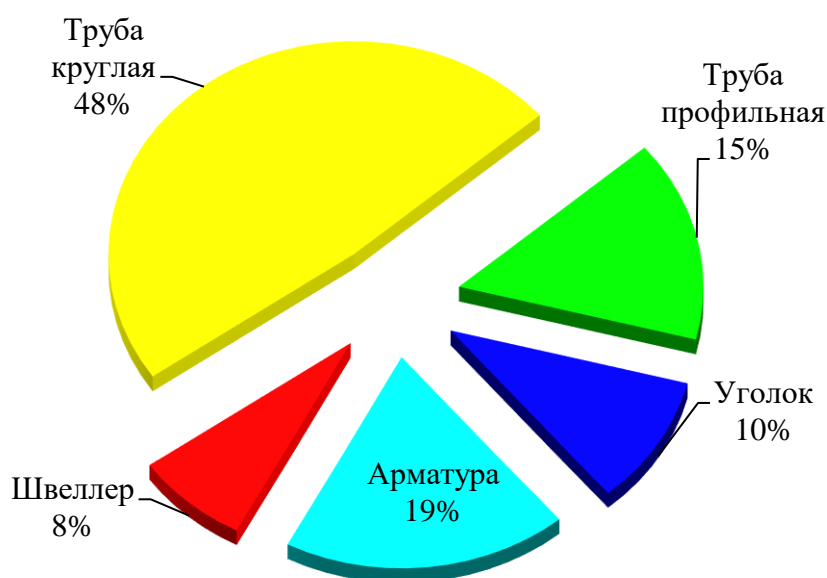


Рисунок 3.2 Доля товарных позиций в ассортименте предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Рассмотрим ассортимент и выделим факторы его формирования на предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция»:

Из таблицы видно, что 48% удельного веса, составляют трубы стальные круглые. Их принято классифицировать относительно способа их изготовления.

В зависимости от способа проката они бывают:

- горячей формовки (Г\К);
- холодной формовки (Х\К).

Также стальные трубы круглого сечения бывают:

- бесшовные;

– электросварные (прямошовные электросварные трубы и трубы спиралешовные).

Предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет в своем ассортименте только стальные трубы круглого сечения горячей формовки, бесшовные. Главным фактором такого большого количества трубной продукции с круглым сечением, является спрос. У предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеются постоянные покупатели (строительные фирмы) практически на весь сортамент трубы круглой бесшовной Г\К.

Второе место, 19% удельного веса на предприятии, занимает арматура. Исходя из своих технических характеристик, арматура подразделяется на множество подвидов. Например, в зависимости от типа поперечного сечения:

- квадратная;
- круглая.

Последняя же бывает следующих видов:

- гладкая;
- рифленая.

Предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» имеет на складе арматуру, как гладкую, так рифленую. Размерный сортамент, представленный на складе, варьируется от 6 мм до 16 мм сечения продукции. Фактором, который повлиял на такое формирование ассортимента арматуры, является не только спрос, но и географическое положение предприятия. Мы находимся практически на окраине города и многие потребители, которые строят дом или строительные фирмы, часто по пути на объект заезжают к нам и становятся нашими покупателями. Поэтому предприятие старается углубить ассортимент для увеличения спроса.

Труба профильная находится вслед за арматурой и ее удельный вес равен 15%. Трубу профильную подразделяется по виду сечения на:

- квадратную;
- прямоугольную;
- овальную.

Небольшой удельный вес связан с тем, что широко применяться она стала в последние лет десять. Но следует отметить, что с каждым годом улучшается их качество, расширяется их линейка размеров, а соответственно и растет спрос на этот вид продукции. Трубы данного типа идут на изготовление разнообразных ограждений, каркасов строений, различных опор и мачт, сложных вариантов перекрытий. Предприятие могло бы реализовывать больше трубы профильной, но такой фактор как размер торговой площади не позволяет хранить большее количество данного продукта. Но предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» старается реализовывать большинство основных размеров. Наименьший удельный вес составляют уголок 10% и швеллер 8%.

Уголок делится на:

- равнополочный;
- неравнополочный.

Швеллер в свою очередь делится на:

- горячекатаный (Г\К);
- гнутый.

Предприятие реализует только горячекатаный швеллер так как горячекатаное изделие имеет усиленный профиль: в местах сгиба присутствуют утолщения, обусловленные методом производства. Данные утолщения способствуют повышению жесткости продукции. Из-за этих показателей спрос на Г\К швеллеру выше. Уголок на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» в наличии только равнополочный уголок. Спрос на него обусловлен универсальностью продукта и высокими техническими характеристиками изделия.

Рассмотрим каждую позицию ассортимента предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» более подробно.

Труба бесшовная горячекатаная ГОСТ 8732-78 производится методом прокатки при температурах выше рекристаллизационной, в соответствии с диаграммой состояния определенной марки стали. В качестве основного материала используется легированная или углеродистая стали.

Согласно предъявляемым техническим требованиям наружный диаметр труб может составлять 20-550 мм, со стенками толщиной от 2,5 до 75 мм. Тонкостенные трубы могут применяться для транспортировки жидких и газовых веществ с низким давлением. Толстостенные используют в коммуникациях с высоким давлением. По точности изготовления толщины стенки и соблюдению диаметральных размеров труба бесшовная стальная бывает обычной, повышенной и высокой точности. На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» реализуются трубы с диаметром 60-325 мм, со стенками толщиной 5,0-16,0 мм, с маркой стали «Ст20» (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Сортамент трубы круглой на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес %
60x5,0	Ст20	25	22,3
73x5,5	Ст20	45	40,2
114x4,0	Ст20	5,5	4,9
133x16,0	Ст20	7,6	6,8
146x4,0	Ст20	1,9	1,7
152x8,0	Ст20	8	7,2
159x6,0	Ст20	4,5	4
159x8,0	Ст20	2	1,7
159x7,0	Ст20	1	0,8
168x8,0	Ст20	2	1,7
219x8,0	Ст20	1	0,8
219x14,0	Ст20	4	3,6
273x10	Ст20	1	0,8
325x14	Ст20	3,9	3,5
Всего		111,9	100

Как видно из таблицы, основную массу трубы круглой занимает труба с диаметром 73 мм, ее удельный вес равен 40,2%, затем идет труба диаметром 60 мм, это связано с тем, что трубы с этим диаметром широко используются для

металлоконструкций, связанных с газо– и водоснабжением. Остальные диаметры не так популярны, поэтому занимают меньшую долю удельного веса на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Изготовление арматуры ведется согласно двум нормативным документам: ГОСТ 5781-82 и ГОСТ 10884-94. Первый из них распространяется на обычную арматуру, а второй – на упрочненную термическим и механическим воздействиям. Согласно этим документам, арматура разделяется на классы. Достаточно удобен способ указания класса арматуры при помощи букв А или Ат и предела текучести материала, который выражен в Н/мм² (МПа). Пример такого обозначения: А300. Упрочненная арматура также может иметь букву С, которая обозначает повышенную свариваемость или К, что показывает о стойкости к коррозии. Кроме того, существует класс специальной арматуры Ас300. На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» размерный сортамент, варьируется от 6мм до 16 мм сечения продукции. (Таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Сортамент арматуры

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
Рифленая арматура			
8	Ст3ГПС	2,4	5,5
10	Ст3ГПС	5,4	12,4
12	Ст3ГПС	8,3	19
14	Ст3ГПС	10	23
16	Ст3ГПС	5	12
Гладкая арматура			
6.5	Ст3ПС	3	6,8
8	Ст3ПС	2	4,5
12	Ст3ПС	3,4	7,8
16	Ст3ПС	4	9
Всего, рифленая		31,1	71,9
Всего, гладкая		12,4	28,1
Всего		43,5	100

Итак, в структуре сортамента строительной арматуры преобладает арматура рифленая, ее удельный вес равен 71,9%, что составляет 31,1 тонна. Основу рифленой арматуры составляют прутки с размером сечения 14 мм (23%) и 12 мм (19%). Эти размер являются наиболее востребованными и универсальными и широко распространены при производстве монолитных железобетонных сооружений промышленного и жилого назначения.

Исходя из таблицы, гладкая арматура занимает не самое важное место в ассортименте предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция», ее удельный вес равен 28,1% (12,4 тн). Явных лидеров в структуре сортамента гладкой арматуры нет, практически все позиции находятся на одном уровне. Арматура 16 мм 9% удельного веса, 12 мм гладка арматура занимает всего 7,8% от всего сортамента арматуры, затем идет 6,5 мм ее удельный вес равен 6,8%.

Круглые, квадратные, прямоугольные, овальные и плоскоовальные трубы для металлоконструкций из углеродистой и низколегированной стали относятся к документу ГОСТ Р 54157-2010 «Трубы стальные профильные для металлоконструкций». На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» реализуются трубы с диаметром от 15x15-100x100мм, со стенками толщиной 1,5-4,0 мм, с маркой стали «Ст3СП» (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Сортамент трубы профильной

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
15x15x1,5	Ст3СП	3	8,5
20x20x1,5	Ст3СП	5	14
40x20x1,5	Ст3СП	3	8,5
40x40x2	Ст3СП	3,5	10
50x25x3,0	Ст3СП	3,2	9
60x40x2,0	Ст3СП	2,1	7
80x80x4,0	Ст3СП	10,3	29
100x100x4,0	Ст3СП	5	14
Всего		35,1	100

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что наиболее большой удельный вес на предприятии имеет труба профильная 80x80x4,0 (29%), а за ним идет профиль 100x100x4 (14%) это связано с тем, что такой большой профиль используют для монтажа каркасов зданий, различного вида опор, мачт, сложных перекрытий, пролетов и так далее. Профиль 20x20x1,5, широко используют для ограждений (ворота, заборы), перил, в сельском хозяйстве, каркасы рекламных носителей, его удельный вес равен 14%.

Уголки стальные горячекатаные равнополочные и неравнополочные. Все геометрические параметры, а также допустимые отклонения по ним регламентируются двумя нормативными документами: ГОСТ 8509-93 и ГОСТ 8510-86. Первый из них распространяется на равнополочные уголки, а второй – на неравнополочные. На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» реализуются только равнополочный уголок со сторонами от 32x32-160x160 мм со стенками от 3-10 мм (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – сортамент уголков равнополочных

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
32x32x3	Ст3СП	1	4
40x40x4	Ст3СП	6,9	30
50x50x5	Ст3СП	5	22
63x63x5	Ст3СП	5	22
75x75x6	Ст3СП	2	9
160x160x10	Ст3СП	3	13
Всего		22,9	100

Из таблицы мы видим, что уголок равнополочный 40x40x4 занимает 30% удельного веса, второе место разделяют уголки 40x40x4 и 50x50x5 (22%) это обусловлено тем, что такие размеры уголков универсальны. Они отлично выдерживают статические нагрузки на изгиб и растяжение, могут использоваться в качестве самостоятельной несущей конструкции или быть

дополнительным усилением в сложных инженерных сооружениях различного назначения.

Швеллер производят по ГОСТ 8240-97 «Швеллеры стальные горячекатаные». Этот стандарт устанавливает сортамент стальных горячекатаных швеллеров общего и специального назначения высотой от 50 до 400 мм и шириной полок от 32 до 115 мм. По форме и размерам швеллеры изготавливают следующих серий:

- У – с уклоном внутренних граней полок;
- П – с параллельными гранями полок;
- Э – экономичные с параллельными гранями полок;
- Л – легкой серии с параллельными гранями полок;
- С – специальные.

На предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» представлен сортамент швеллеров с уклоном внутренних граней полок и с параллельными гранями полок. Высота от 100-240 мм, и с толщиной стенки от 4,5-5,6 мм (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Сортамент стального швеллера

Размер, мм	Марка стали	Вес в тоннах	Удельный вес, %
Швеллер с параллельными гранями			
10П	Ст3СП5	3,2	18,5
12П	Ст3СП5	3,2	18,5
Швеллер с уклоном внутренних граней			
14У	Ст3СП5	5,0	28
24У	Ст3СП5	6,2	35
Всего с параллельными гр.		6,4	37
Всего с уклоном гр.		11,2	63
Всего		17,6	100

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что швеллер с уклоном внутренних граней занимает большинство удельного веса 63%. Швеллер с маркой 24У лидирует, его удельный вес равен 35%, за ним идет швеллер 14У с

удельным весом 28%. Швеллера с параллельными гранями 10П и 12П делят 37% удельного веса поровну. Швеллер с маркой «У» оправдывают свой больший удельный вес тем, что он обладает повышенными прочностными характеристиками по сравнению с аналогичными швеллерами, у которых грани полок параллельны и является более популярным у потребителей.

Таким образом, в ассортименте предприятия наблюдается неравномерность структуры – абсолютными лидерами являются трубы стальные круглого сечения горячей формовки. Из-за небольшого количества наименований, ассортимент кажется скудным, и это вина предприятия, из-за нехватки места и неликвидных продуктов все место на складе хранения занято, ведь в одном наименовании продукта, могут быть более 20 вариаций его размера. Также наблюдается проблема структуры ассортимента текущим рыночным тенденциям и запросам потребителей. Предприятие просто не может охватить весь рынок.

Проведя анализ основных показателей ассортимента на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно сказать, что ассортимент данного предприятия недостаточно широкий и не способен удовлетворять потребности большого количества покупателей.

3.2 Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Опираясь на результаты анализа финансово-экономического состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция», не выявившие существенных недостатков в хозяйственной деятельности, характеризующие предприятие как эффективно функционирующее, финансово устойчивое и стабильно развивающееся, принято решение о формировании мероприятия по диверсификации хозяйственной деятельности.

Целью данного мероприятия является расширение границ деятельности предприятия, завоевание новых рынков, получение конкурентных

преимуществ, динамичный рост прибыли в долгосрочной перспективе.

Диверсификация требует значительных финансовых вложений, и, как показывает анализ финансово-экономического состояния, предприятие ими располагает в достаточной степени.

Для рассматриваемого предприятия был выбран связанный тип диверсификации, поскольку в ходе освоения технологически близкого вида услуг предприятия имеет возможность использовать общую технологическую базу, квалификацию и накопленный опыт работающих, каналы снабжения сырьем, каналы сбыта, опыт управления производством, хорошо знакомую торговую марку, наработанные деловые связи. Это дает мощный потенциал в виде конкурентного преимущества в определенном секторе рынка. Кроме того, финансовая заинтересованность в проведении диверсификации в родственный бизнес обоснована таким значимым элементом, как экономия издержек производства. Использование одного и того же или сходного исходного сырья в процессе производства, а также технологии, ведет к снижению расходов, на исследования, освоение новых видов производств, подготовку и переподготовку кадров.

Одним из основных мероприятий по диверсификации производства предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» является внедрение новой услуги – монтажа строительных мачтовых подъемников ПМГ-1Б высотой 9, 15 и 25 м.

С тех пор, как у человека появилась необходимость в возведении зданий, пришлось всерьез задуматься о приспособлениях, помогающих в строительстве. Вопрос подъема различных грузов и работ на высоте довольно часто встает во многих областях производства и строительства. Одно из наиболее практичных решений – подъемники, позволяющие с удобством выполнять даже сложные работы и поднимать необходимые грузы на нужную высоту.

Сложно найти область строительства, где бы не требовался подъемник. Даже такие задачи как монтаж сайдинга, установка металлоконструкций и

отделочные работы не обходятся без подъемников. Подъемники очень удобны в использовании, мобильны, выгодны и доступны. Существуют подъемники для решения практически любых высотных задач: начиная от работы с электропроводкой на улице, погрузкой товаров на складе – и заканчивая специальными подъемниками для спортивных помещений и подъемников для использования в интерьерных работах. Даже в таких отраслях как монтаж кондиционеров и установка антенн спутникового телевидения активно применяются различные подъемники – хотя, казалось бы, обычного промышленного альпинизма в большинстве случаев вполне достаточно. Тем не менее, однажды попробовав работу с подъемником и оценив качество и удобство работы, очень сложно вернуться к более сложным – и, как оказывается, более дорогим методам.

Строительные подъемники предназначены для подъема (опускания) в грузонесущих органах строительных грузов и людей на этажи и крыши зданий и сооружений при выполнении строительно-монтажных, отделочных и ремонтных работ. Грузонесущие органы строительных подъемников (клеть, кабина, платформа, ковш, крюк бункер, бадья, захваты) движутся, как правило, по вертикальным жестким направляющим. Строительные подъемники классифицируют по назначению способу установки, конструкции направляющих, типу грузонесущего органа и механизма подъема, способу монтажа и степени мобильности. Подъемники различают: по назначению – грузовые, предназначенные только для транспортирования грузов, и грузопассажирские – для транспортирования грузов и людей; по способу установки – передвижные (самоходные и несамоходные), способные перемещаться относительно здания в процессе работы, и стационарные, которые могут быть приставными, прикрепляемыми к зданию, и свободностоящими – без крепления к зданию. Передвижные подъемники на рельсовом или пневмо-колесном ходу используют сравнительно редко. По конструкции направляющих грузонесущего органа – с подвесными (гибкими) и жесткими направляющими.

Подъемники с жесткими направляющими бывают мачтовыми скиповыми и шахтными. Тип грузонесущего органа подъемника определяется его назначением. Грузопассажирские подъемники оборудуются кабинами, грузовые – выдвигными и не выдвигными, поворотным и неповоротным платформам, выдвигными рамами выкатными консолями, монорельсами и направляющими с подвесной клетью, а также саморазгружающимися ковшами. Механизмы подъема подъемников разделяют на канатные и бесканатные. В канатных механизмах подъема используются канатно-блочная система и лебедка, в бесканатных – зубчато-реечные или цепочно-реечные механизмы модульного типа.

По способу монтажа подъемники делят на мобильные перевозимые с объекта на объект в собранном виде, и немобильные, разбираемые при демонтаже на секции и перевозимые в таком виде к месту монтажа. Подъемники не имеют единой системы индексации. Главным параметром подъемников является грузоподъемность – максимально допустимая масса груза, поднимаемая подъемником. К основным параметрам относятся: наибольшая высота подъема груза (расстояние по вертикали от уровня земли до нижнего уровня груза, находящегося в крайнем верхнем положении); скорость подъема и опускания груза; величина перемещения груза по горизонтали (максимальное расстояние от оси мачты подъемника до конца платформы, введенной в оконный проем, или до оси крюка, на котором подвешен груз); величина вертикального перемещения груза, введенного в здание (максимальное расстояние по вертикали между крайними верхним и нижним положениями груза); скорость подачи груза (скорость горизонтального перемещения груза); для передвижных подъемников колея (расстояние между осями рельсов или между колесами, расположенными на одной оси) и база (расстояние между осями крайних ходовых колес, расположенных на одном рельсе или одной стороне подъемника); установленная мощность; конструктивная и общая масса подъемника; шаг настенных опор (расстояние, по вертикали между соседними креплениями подъемника к стене здания или

сооружения); производительность.

С целью удовлетворения спроса на строительном рынке города Абакан предприятием предлагается внедрение новой услуги – монтажа строительных вертикальных мачтовых подъемников.

Основными потребителями данного вида услуг являются строительные фирмы различной величины, осуществляющие строительство промышленных сооружений, а также строительство жилых зданий. Кроме того, потребителями данных услуг могут стать ТСЖ, УК города Абакан Республики Хакасия, осуществляя монтаж подъемников не только во вновь возводимых зданиях, но и в уже построенных и сданных в эксплуатацию.

Подъемники грузовые наибольшее распространение успели получить в строительной сфере. Как правило, они применяются для доставки и поэтажной подачи через дверные и оконные проемы сооружений разнообразных деталей, инструмента, строительных материалов. Рассматриваемая спецтехника предназначена только для вертикального перемещения грузов и материалов. Традиционно используются мачты, по которым грузовая платформа подъемного механизма станет незаменимым помощником при строительстве высоких сооружений и зданий. С их помощью подаются грузы и инструмент на нужный этаж. Некоторые модели грузовых мачтовых подъемников оснащаются выкатывающейся консольной площадкой, что позволяет подавать грузы и инструмент в проемы строящихся зданий. Однако такие модели в большинстве случаев имеют небольшие показатели грузоподъемности, применяются только для одномачтовых грузовых подъемников.

Нужно сказать, что использование грузовых мачтовых подъемников в некоторых областях строительной деятельности уже успело доказать свою эффективность. Так, при ремонте и перестройке старых строений, внешней отделке фасадов зданий основные преимущества платформ несопоставимы с традиционными строительными лесами. Разумеется, для адекватной оценки эффективности рассматриваемой техники потребитель учитывает все факторы, оказывающие непосредственное влияние на ее окупаемость. Также учитывается

человеческий фактор. В этом случае речь идет об удобстве подъема грузов и инструмента на высоту и безопасности людей. Кроме того, одним из основных достоинств мачтового грузового подъемника стала мобильность.

Передвижение рабочей площадки осуществляется по мачтам, которые устанавливаются на стенах, как внутри, так и снаружи сооружений и зданий. Стоит знать, что некоторые модели грузовых подъемников имеют самонесущие мачты, предполагают автономную работу без крепления мачт на фасаде зданий. Недостатком в таком случае может служить небольшая высота подъема и минимальная грузоподъемность. Кроме того, при монтаже самонесущих мачт потребуется доскональное соблюдение технических правил, что поможет избежать несчастных случаев и травматизма при выполнении работ.

Мачтовый подъемник – грузоподъемная машина, предназначенная для подъема грузов на этажи строящегося, ремонтируемого здания, подъема строительных материалов и конструкций при выполнении строительных и монтажных работ, а также на складах, производствах и в магазинах. Первое упоминание об этом рода устройствах встречается в записях, датированных X веком. Аналогии современных мачтовых подъемников использовались на древних рудниках – в том числе и для того, чтобы исключить побег каторжников. Древние подъемники оснащались, в отличие от современных электрических, ручным приводом. Преимущества использования грузовых мачтовых подъемников заключаются в экономии времени, уменьшении трудозатрат и, конечно же, сроков проведения работ. Посредством мачтовых подъемников осуществляется выгрузка строительных материалов снаружи объекта и через имеющиеся оконные проемы внутрь здания. Также они позволяют выполнять разгрузку материалов и оборудования, которые размещены на паллетах, с кузова транспортного средства и подать их рабочим на нужный этаж.

На рисунке 3.8 изображено устройство грузового мачтового подъемника

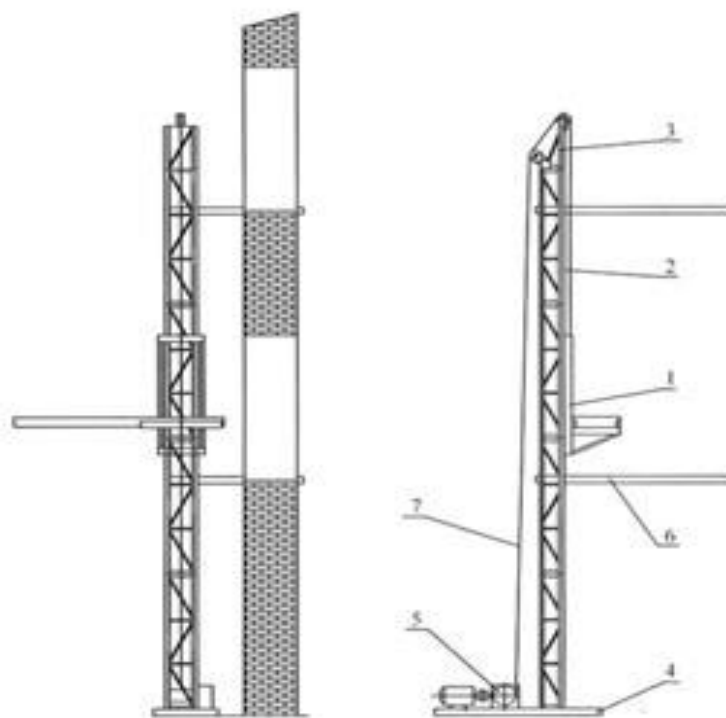


Рисунок 3.8 Подъемник состоит из: грузовой каретки 1, секций рядовых 2, оголовка 3, рамы опорной 4, лебедки грузовой 5.

Мачта подъемника собирается из рядовых секций, оголовка и крепится на опорной раме. На мачту навешивается грузовая каретка, оборудованная выкатной платформой, при помощи которой груз поднимается на соответствующий этаж и подается внутрь здания. Для крепления мачты к зданию служат опоры 6 (см. рис). Грузовая каретка оборудована клиновыми ловителями, обеспечивающими аварийную остановку при обрыве или ослаблении каната. В конструкции подъемника предусмотрено предохранительное устройство, с помощью которого производится автоматическая остановка каретки при достижении верхнего или нижнего крайних положений на мачте.

Устройство и работа составных частей:

1. Грузовая каретка состоит из рамы, на которой расположена платформа выкатная. На раме каретки расположены ролики, которыми она опирается на направляющие элементы мачты и ролики, на которые опирается выкатная платформа. На каретке установлены два ловителя (см. рис. 3.8). Каретка

соединена с лебедкой с помощью каната.

2. Секция рядовая представляет собой решетчатую сварную конструкцию. Передняя грань ограничена вертикальными уголками, которые служат направляющими элементами для роликов грузовой каретки. На уголках нижней рамки имеются два отверстия, в которые входят направляющие штифты верхней рамки стыкуемых секций. На рамках имеются отверстия для болтов, соединяющих секции между собой.

3. Оголовок представляет собой решетчатую сварную конструкцию. На оголовке смонтированы два отклоняющихся блока.

4. Рама опорная представляет собой сварную конструкцию. На раме опорной установлена лебедка и имеются отверстия для установки секции рядовой нижней.

5. Лебедка состоит из электродвигателя, муфты, тормоза, редуктора и барабана.

6. Электрооборудование.

Электропитание подъемника должно осуществляться от трехфазной четырехпроводной сети, напряжением 380 В, частотой 50 ГЦ. Заземление осуществляется отдельно от сети питания кабелем. Пусковая аппаратура подъемника расположена на щите электрооборудования, дистанционное управление двигателем лебедки выполняется выносным кнопочным постом с соответствующими обозначениями: подъем – стрелка вверх; спуск – стрелка вниз.

Путевые выключатели служат для отключения двигателя лебедки, когда каретка находится в крайнем верхнем или в крайнем нижнем положении.

Таким образом, нами сформированы мероприятия по диверсификации производства и их влияние на эффективность предпринимательской деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция». С целью расширения границ деятельности предприятия, завоевания новых рынков, получения конкурентных преимуществ, динамичного роста прибыли в долгосрочной перспективе и инвестирования капитала, было принято решение о диверсификации

производства – внедрении новой услуги – монтажа грузовых мачтовых подъемников.

3.3 Инвестиционная оценка мероприятий по совершенствованию ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Для инвестиционной оценки проекта по внедрению услуги по монтажу грузовых мачтовых подъемников необходимо привести обоснование ставки дисконтирования. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования, другими словами - это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

В зависимости от назначения в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта обосновывают следующие виды норм дохода:

1. Реальные нормы дохода;
2. Номинальные нормы дохода:
 - с постоянной величиной инфляции;
 - с переменной инфляцией по шагам (годам) расчетного периода;
 - со средней за расчетный период инфляцией.

В таблице 3.9 приводится сводный расчет прогнозируемой выручки от предоставления услуг предприятием.

Таблица 3.9 – Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2020 г.	2021	2022	2023 г.	2024 г.	2025 г.
------------	---------	------	------	---------	---------	---------

		г.	г.			
Объем реализации, шт.	50	50	50	50	50	50
Цена реализации, тыс. руб.						
в т.ч. высотой 9 м	15	400	426,4	454,54	484,54	516,52
высотой 15 м	20	450	479,7	511,36	545,11	581,09
высотой 25 м	15	500	533	568,18	605,68	645,65
Выручка от реализации, тыс. руб.		22 500	23 985	25 568	27 255	29 054
в т.ч. высотой 9 м		6 000	6 396	6 818	7 268	7 748
высотой 15 м		9 000	9 594	10 227	10 902	11 622
высотой 25 м		7 500	7 995	8 523	9 085	9 685

В целом в год планируется производить монтаж 50 грузовых мачтовых подъемников (около 4 подъемников в месяц). Подъемники приобретает заказчик, ЗАО АСМУ «Стальконструкция» осуществляет только монтаж. Выручка от реализации услуг по монтажу грузовых мачтовых подъемников в конце первого года реализации проекта составит 22500 тыс. руб., в конце пятого года 29054 тыс. руб.

Рассчитаем потребность в основных фондах и материальных ресурсах, необходимых для реализации проекта. Покупка дополнительных основных средств непосредственно для осуществления монтажа грузовых мачтовых подъемников не требуется. Для транспортировки оборудования к месту монтажа, его погрузки и разгрузки, предприятию потребуется приобрести транспортные средства, а именно 3 автомобиля ГАЗ 3302 Газель 2002 г. выпуска и 2 автопогрузчика «Тойота». Расчет суммы капитальных вложений на покупку транспортных средств представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Расчет суммы капитальных вложений на покупку транспортных средств

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.
Автомобиль ГАЗ 3302 Газель, 2013 г.	3	580
Автопогрузчик «Тойота»	2	1 000

Итого		3 740
-------	--	-------

Итак, сумма затрат на покупку транспортных средств составит 3740 тыс. руб.

Для монтажа подъемников используется переносной электроинструмент, различный мелкий инструмент и принадлежности. Расчет суммы капитальных вложений на покупку производственного инвентаря и оргтехники представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Расчет суммы капитальных вложений на покупку производственного инвентаря и оргтехники

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Электродрель «Bosch»	8	3	24
Перфоратор «Bosch»	7	4,5	31,5
Шлифовальная машинка «Bosch»	4	3,5	14
Нож	5	0,4	2
Пассатижи	5	0,8	4
Набор гаечных ключей	5	3	15
Ноутбук «Apple Macbook Air»	1	40	40
Принтер, сканер, копир «Epson»	1	10	10
Комплект офисной мебели	1	10	10
Итого			150,5

Таким образом, стоимость эксплуатации инструмента в год составит 150,5 тыс. руб., в месяц – $150,5/12=12,54$ тыс. руб., в смену – $90,5/(12*22)=0,57$ тыс. руб. Сумма затрат на электроэнергию на технологические цели составила $15 \text{ кВт} * 8 \text{ часов} * 3,65 \text{ руб.} = 438 \text{ руб.}$ в смену, 9 636 руб. в месяц, 115,63 тыс. руб. в год.

Для осуществления производства требуется аренда помещения площадью 100 м². В эту площадь входит производственное помещение и склад. Арендная плата составляет 200 руб. за 1 м² в месяц. В год получаем: $100 \text{ м}^2 * 200 \text{ руб.} * 12$

мес.=240 тыс. руб. Затраты на отопление помещения площадью 100 м² в среднем составят 2640 руб. в месяц (26,4 руб. за м³), 31,68 тыс. руб. в год. Затраты на холодное и горячее водоснабжение ориентировочно составят 1000 руб. в месяц, 12 тыс. руб. в год. Потребление электроэнергии составляет 2,5 кВт в час, исходя из этого затраты в одну смену составят $2,5 \cdot 8 \cdot 3,65 = 73$ руб., 1 606 руб. в месяц, 19,27 тыс. руб. в год.

Для монтажа одного грузового мачтового подъемника потребуется вложить 132 тыс. руб. в материалы и комплектующие. Наибольший удельный вес в общем объеме затрат на материалы и комплектующие (90,9%) приходится на комплект оборудования, то есть непосредственно на сам подъемник.

Таблица 3.12 – Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств предприятия

Материал (комплектующее)	Кол-во	Цена, тыс. руб.	Ст-ть, тыс. руб.	Среднесуточная потребность	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, тыс.	Норматив страхового запаса, тыс. руб.	Производствен ный запас, тыс. руб.
Грузовой мачтовый подъемник (комплект оборудования), шт.	1	120	120	0,19	4	91,2	45,6	136,8
Изолента, м	300	0,01	3	0,19	4	2,28	1,14	3,42
Электроды, м	200	0,01	2	0,19	4	1,52	0,76	2,28
Метизы, шт.	200	0,02	4	0,19	4	3,04	1,52	4,56
Киперная лента, м	200	0,005	1	0,19	4	0,76	0,38	1,14
Анкер, шт.	40	0,05	2	0,19	4	1,52	0,76	2,28
Итого			132			100,32	50,16	150,48

Норма текущего запаса оборотных средств составила 100,32 тыс. руб. Страховые запасы равны половине величины оборотных средств, что составляет 50,16 тыс. руб. Таким образом, с учетом нормы текущего запаса и норматива страховых запасов, стоимость производственных запасов составила 150,48 тыс. руб.

Таблица 3.13 – Сумма инвестиционных затрат, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды, в том числе	3891
- Здание	-
- Производственное оборудование	-
- Транспортные средства	3740
- Производственный инвентарь и оргтехника	151
2. Прирост оборотных средств, в том числе	150
- Производственный запас	150
- Расходы будущих периодов	-
- Средства в текущих расчетах	-
3. Нематериальные активы	
Итого	4041

Таким образом, общая сумма инвестиционных затрат составит 4041 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общей сумме инвестиционных затрат занимают затраты на приобретение основных фондов, в частности транспортных средств – 86,19% от суммы инвестиционных затрат.

Таблица 3.14 – Расчет чистой ликвидационной стоимости объекта, тыс. руб.

Показатель	Здания	Машины, оборудование	Всего
Рыночная стоимость оборудования через 5 лет	-	374	374
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	-	3740	3740
Начислено амортизации	-	3740	3740
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	-	0	0
Затраты на ликвидацию	-	18,7	18,7
Операционный доход (убыток)	-	355,3	355,3
Налог на прибыль (20%)		71,06	71,06
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах		284,24	284,24

Исходя из данных, рассчитанных в таблице 3.14, можно сделать вывод,

что рыночная стоимость приобретенного оборудования (транспортных средств) через 5 лет в текущих ценах составит 374 тыс. руб. Затраты на ликвидацию составят 5% от рыночной стоимости – 18,7 тыс. руб., налог на прибыль составит 20% от операционного дохода – 71,06 тыс. руб. Таким образом, чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах составит 284,24 тыс. руб.

Проведем планирование трудовых ресурсов.

Таблица 3.15 – Смета затрат на оказание услуг по монтажу в прогнозных ценах, тыс. руб.

Элемент затрат	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Материальные затраты	7320	7803	8317	8867	9452
Затраты на оплату труда	4477	4773	5088	5423	5781
Страховые взносы	1343	1432	1526	1627	1734
Амортизация	797	849	906	966	1030
Прочие затраты	483	515	549	586	624
Итого затрат	14421	15373	16387	17469	18622

Итого полная производственная себестоимость в первый год реализации проекта составит 14421 тыс. руб., в пятый год полная себестоимость с учетом инфляции составит 18622 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общем объеме себестоимости занимают материальные затраты – 50,38%, а также велика доля затрат на оплату труда – 31,5%.

В таблице 3.16 приводится сводный расчет прогнозируемой прибыли от реализации продукции хозяйствующего субъекта.

Таблица 3.16 – Расчет прибыли от реализации по годам, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	8079	8612	9181	9787	10433

Прибыль от реализации услуг по монтажу грузовых мачтовых подъемников в конце первого года составит 8079 тыс. руб., в конце пятого года 10433 тыс. руб.

Расчет денежного потока от операционной деятельности для оценки эффективности проекта приведен в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – Расчет денежного потока от операционной деятельности для оценки эффективности проекта, руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка от реализации	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	8079	8612	9180	9787	10433
Налог на прибыль	-1615	-1722	-1836	-1957	-2086
Чистая прибыль	6463	6890	7345	7830	8346
Амортизация	797	850	906	966	1030
Сальдо от операционной деятельности	7222	7740	8251	8795	9376

Сальдо от операционной деятельности на первом году реализации проекта составило 7222 тыс. руб., к 5 году его величина возросла до 9376 тыс. руб.

Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта приведен в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, тыс. руб.

Показатель		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024	2025 г.	2025 г. в прогн. ценах
						г.		
Затраты на основные средства	з	-3740	0	0	0	0		0
	п	0	0	0	0	0	+435	+ 598,4
в т.ч. на производственный инвентарь и	з	-151	0	0	0	0		0
	п	0	0	0	0	0	+150	+207,2

оргтехнику								
Затраты на оборотные средства	з	-150	0	0	0	0		0
	п	0	0	0	0	0	+150	+ 207,1
Сальдо от инвестиционной деятельности		-4 041	0	0	0	0	585	805,6

Размер инвестиций для реализации данного проекта составляет 4041 тыс. руб.

Источниками финансирования будут являться личные вложения учредителей в размере 2021 тыс. руб. и банковский кредит в размере 2020 тыс. руб. Инвестиционный кредит берется в банке ВТБ под 15,6 % годовых на 1 год, проценты начисляются ежемесячно. Часть процентов по кредиту, согласно Налоговому кодексу, мы можем списать на себестоимость продукции. Данная часть рассчитывается как ставка рефинансирования равная 8,25% умноженная на индекс 1,8 и составляет 14,85%. Остальные проценты (0,75%) выплачиваются из чистой прибыли предприятия.

График погашения кредита представлен в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – График погашения кредита, руб.

Период	Задолженность	Выплаты по основному долгу	Процент за пользование кредитом	Сумма платежа	Процент переносимый на себестоимость	Процент к уплате из чистой прибыли
Итого в 2020 г.	2020000	2020000	170690	2190690	162484	8206

Таким образом, в 2020 г. сумма выплат по основному долгу составит 2020 тыс. руб. На себестоимость будет списано 162,484 тыс. руб., а сумма процентов к уплате из чистой прибыли составит 8,206 тыс. руб.

Таблица 3.20 – Расчет денежного потока от финансовой деятельности

предприятия, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Собственный капитал	2021	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	2020	0	0	0	0	0
Погашение задолженности	0	-2020	0	0	0	0
Сальдо от финансовой деятельности	4041	-2020	0	0	0	0

В 2020 г. объем инвестиций на реализацию проекта составит 4041 тыс. руб., из них 2021 тыс. руб. за счет собственного капитала и 2020 тыс. руб. за счет краткосрочного кредита. В 2021 г. выплаты по основному долгу составят 2020 тыс. руб.

Таблица 3.21 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	0-год	1-год	2-год	3-год	4-год	5-год
Операционная деятельность, в тыс. руб.						
Выручка от реализации	0	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	0	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	0	8079	8612	9181	9787	10433
Налог на прибыль (20%)	0	-1615	-1722	-1836	-1957	-2086
Транспортный налог (107 и 111 л.с)		-6,2	-6,7	-7,1	-7,6	-8,1
Налог на имущество 1,1% остат. стоим.		-32,4	-23,0	-13,1	-2,4	0
Чистая прибыль	0	6425	6860	7324	7819	8338
Амортизация	0	797	850	906	966	1029
Чистый денежный поток от операционной деятельности	0	7222	7710	8230	8785	9367
Инвестиционная деятельность, тыс. руб.						
Затраты на основные средства	-3891	0	0	0	0	598
Затраты на оборотные средства	-150	0	0	0	0	207

Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	-4041	0	0	0	0	806
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности	-4041	8340	8902	9501	10140	10173
Коэффициент дисконтирования (20,35%)	1	0,831	0,69	0,57	0,477	0,396
Дисконтированный чистый денежный поток	-4041	6930	6146	5451	4833	4029
Дисконтированный чистый денежный поток с нарастающим итогом	-4041	2889	9035	14486	19319	23348
Чистая текущая стоимость проекта (NPV)	23348					
Внутренняя норма доходности (IRR), %	212%					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет.	0,58					
Рентабельность продаж, % (Прибыль от реализации/Выручка)	0	35,907	35,906	35,908	35,909	35,909
Индекс доходности (PI), доли ед.	6,78					

Таким образом, величина чистого дисконтированного дохода проекта составила 23348 тыс. руб. Значение данного показателя больше нуля, что свидетельствует о целесообразности принятия данного проекта. Внутренняя норма доходности равна 212%, что больше принятой по проекту ставки дисконтирования, это также говорит об эффективности проекта. Проект является приемлемым, так как срок окупаемости равный 0,58 года не превышает срока его действия. Рентабельность продаж равна 35,909% в течение реализации мероприятия. Показатель доходности инвестиций равен 6,78 его значение больше единицы также свидетельствует об эффективности вложений денежных средств в проект, о том, что проект является прибыльным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Политика ассортиментов товара - одно из самых главных направлений деятельности каждого предприятия. Это направление приобретает особую актуальность в нынешних условиях перехода к рыночной экономике, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту, и от эффективности работы предприятия с производимым товаром зависят все экономические показатели организации и рыночная доля. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами её реализации и может максимально эффективно управлять этой политикой.

Ассортиментная политика является важным направлением деятельности любого предприятия. Особенно актуально управление ассортиментом для предприятий, с одной стороны, имеющих возможность постоянно увеличивать ассортимент своей продукции, с другой - зависимость всех своих показателей от правильности выбора ассортимента.

В условиях рыночных отношений формирование ассортимента является одним из важнейших условий организации эффективной работы предприятия. Формирование охватывает все основные сферы его производственно-хозяйственной деятельности - сбыт, финансы, производство, закупки, научные и проектные разработки, которые тесно взаимосвязаны. Эта деятельность опирается на выявление и прогнозирование спроса, анализ и оценку имеющихся ресурсов и перспектив развития хозяйственной конъюнктуры.

На современном этапе развития экономики России особую актуальность приобретают вопросы совершенствования ассортимента продукции. Оптимизация ассортимента должна быть направлена как на наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей, так и на повышение эффективности деятельности предприятия. Управление ассортиментом обеспечивает устойчивое развитие предприятия и способствует значительному расширению

его потенциальных возможностей. В связи с этим была определена цель бакалаврской работы как повышение экономической эффективности деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция» на основе разработки мероприятий по совершенствованию ассортимента продукции и практических рекомендаций по ее внедрению.

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – строительно-монтажное Управление, специализирующееся на возведении промышленных сооружений из металлоконструкций. Управление своими силами осуществляет весь комплекс работ: проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций.

Основной вид деятельности: работы по монтажу стальных строительных конструкций. Юридический адрес: 655004, республика Хакасия, город Абакан, улица Володарского, 6.

Анализ финансовых результатов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» показал, что выручка от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 233860 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации обусловлено увеличением объемов реализации за анализируемый период.

С увеличением выручки повысилась и себестоимость продаж за аналогичный период на 240116 тыс. руб. Это говорит о том, что увеличение себестоимости, происходящее за счет увеличения объема производства, влияет на увеличение выручки продаж предприятия. Чистая прибыль уменьшилась на 685 тыс. руб. В 2018 году по сравнению с 2016 годом. Уменьшение чистой прибыли говорит о том, что компания не успешна, а схема реализации продукции работает некорректно, управление построено не совсем грамотно.

На основе разработанной системы показателей дана характеристика ассортимента продукции ЗАО АСМУ «Стальконструкция». В ассортименте предприятия наблюдается неравномерность структуры – абсолютными лидерами являются трубы стальные круглого сечения горячей формовки. Из-за небольшого количества наименований, ассортимент кажется скудным, и это вина предприятия, из-за нехватки места и неликвидных продуктов все место на складе хранения занято, ведь в одном наименовании продукта, могут быть

более 20 вариаций его размера. Также наблюдается проблема структуры ассортимента текущим рыночным тенденциям и запросам потребителей. Предприятие просто не может охватить весь рынок.

Проведя анализ основных показателей ассортимента на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно сказать, что ассортимент данного предприятия недостаточно широкий и не способен удовлетворять потребности большого количества покупателей.

Нами сформированы мероприятия по диверсификации производства и их влияние на эффективность предпринимательской деятельности ЗАО АСМУ «Стальконструкция». С целью расширения границ деятельности предприятия, завоевания новых рынков, получения конкурентных преимуществ, динамичного роста прибыли в долгосрочной перспективе и инвестирования капитала, было принято решение о диверсификации производства – внедрении новой услуги – монтажа грузовых мачтовых подъемников. Итак, реализация предложенных мероприятий будет способствовать повышению эффективности управления ассортиментом продукции и обеспечит устойчивое развитие предприятия.

Таким образом, величина чистого дисконтированного дохода проекта составила 23348 тыс. руб. Значение данного показателя больше нуля, что свидетельствует о целесообразности принятия данного проекта. Внутренняя норма доходности равна 212%, что больше принятой по проекту ставки дисконтирования, это также говорит об эффективности проекта. Проект является приемлемым, так как срок окупаемости равный 0,58 года не превышает срока его действия. Рентабельность продаж равна 35,909% в течение реализации мероприятия. Показатель доходности инвестиций равен 6,78 его значение больше единицы также свидетельствует об эффективности вложений денежных средств в проект, о том, что проект является прибыльным.

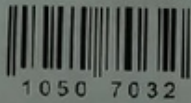
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. – М.: КноРус, 2016. – 94 с.
2. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: Инфра-М, 2018. – 544 с.
3. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, Е.Н. Басовская. – М.: Инфра-М, 2016. – 96 с.
4. Березин И.С. Практика исследования рынков. – М.: БераторПресс, 2015. – 376 с.
5. Брагина Л. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. – М.: ИНФРА – М., 2016 – 560 с.
6. Бузырев В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия / В.В. Бузырев; под ред. И.П. Нужина, Ю.Б. Скуридина. – М.: КноРус, 2017. – 448 с.
7. Варламов А.С. Совершенствование управления ассортиментом на современных производственных предприятиях // Известия Челябинского научного центра. - 2017. – С. 14-21.
8. Васильева, Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.
9. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова, О.А. Черняева. – М.: КноРус, 2016. – 112 с.
10. Голубева Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Т.М. Голубева. – М.: Академия, 2017. – 320 с.
11. Голубенко О.А. Товароведение непродовольственных товаров. – М.: Альфа–М: НИЦ Инфра–М, 2013. – 336 с.
12. Григорян Е.С. Товароведение. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 289 с.

13. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – М.: Форум, 2017. – 48 с.
14. Давыденко И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова. – М.: КноРус, 2018. – 384 с.
15. Елизаров Ю.Д. Материаловедение Для Экономистов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 109 с.
16. Завьялова Ж.К. Ассортимент товаров. Специализированный бизнес-тренинг. – М.: Речь, 2015. – 147 с.
17. Изюмова Е.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: Учебное пособие / Е.Н. Изюмова, В.В. Мыльник, А.В. Мыльник. – М.: Риор, 2017. – 592 с.
18. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. – М.: Форум, 2017. – 816 с.
19. Качкова О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: КноРус, 2017. – 288 с.
20. Ключач В. Планирование ассортимента продукции предприятием в условиях маркетинга //Международный сельскохозяйственный журнал – №6. - 2018. – С. 12-20.
21. Козаченко А.О. Место товарного ассортимента в конкурентоспособности компании / А. О. Козаченко // Молодой ученый. – 2017. – № 20 (154). – С. 248-252.
22. Козлова О.А., Нечаева Е.В. Анализ эффективности товарного ассортимента предприятия с помощью двухфакторной модели // Экономический анализ: теория и практика, 2017. – №33. – С. 74-82.
23. Колотов, О.В. Металлические конструкции: учебное пособие. / О.В. Колотов. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2016. – 100 с.

24. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.
25. Коновалова Т.Ю. Ассортимент и качество. – М.: Дашков и К, 2016. – 119 с.
26. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Д.В. Лысенко. – М.: Инфра-М, 2016. – 320 с.
27. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум, 2017. – 96 с.
28. Миляева Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: практикоориентированный подход (для бакалавров) / Л.Г. Миляева. – М.: КноРус, 2016. – 112 с.
29. Нечитайло А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – Рн/Д: Феникс, 2017. – 553 с.
30. Одинцов В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.А. Одинцов. – М.: Академия, 2019. – 224 с.
31. Орлова Т.М. Основные этапы планирования ассортимента товара. – М.: «Союз печати», 2016. – 142 с.
32. Орлова Т.М. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Т.М. Орлова. – М.: КноРус, 2019. – 48 с.
33. Панкратов Ф. \Г. Коммерческая деятельностьЪ. - М.: «Дашков и К», 2016. - 278 с.
34. Петров П.В., Соломатин А.Н. Экономика товарного обращения/ учебник для вузов. – М.: «ИНФРА-М», 2015. – 127 с.
35. Показатели ассортимента: унификация терминологии и моделирования / И.М. Лифиц, М.А. Черкасова // Маркетинг. – 2008. – №3. – С. 45-53.
36. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Академия, 2018. – 272 с.

37. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: КноРус, 2017. – 480 с.
38. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2018. – 164 с.
39. Самарин В.И. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2017. – 139 с.
40. Совейкин А.Г. Группировочные признаки товаров. - М.: «ИНФРА-М», 2018. - 118 с.
41. Старикова М.С. Оценка конкурентоспособности продукта в условиях отсутствия прямых аналогов // Успехи современной науки. - 2015. – №1. – 255 с.
42. Тимохина В.П. Ассортимент товара: виды и типы. - СПб.: «Нева», 2017. - 152 с.
43. Титов А.Б. Методика планирования ассортимента товара. - М.: «Дашков и К». 2017. - 242 с.
44. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг/. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел -Синтез», 2015. – 640 с.
45. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. - СПб.: «Нева», 2018. - 247 с.
46. Чувакова С.Г. Стратегический маркетинг. - М.: Дашков и К, 2016. - 272 с.
47. Шевченко И.С. Управление в условиях неопределенности / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 264 с.



ИНН 1901040794

КПП 190101001 Стр. 1

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	52298	55031	52580
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	5456	483	352
	Итого по разделу I	1100	57754	55514	52932
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	171332	154747	121192
	Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220	0	0	63
	Дебиторская задолженность	1230	157685	104542	144321
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8250	15250	10000
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	12224	15335	28432
	Прочие оборотные активы	1260	14642	11840	11176
	Итого по разделу II	1200	364133	301714	315184
	БАЛАНС	1600	421887	357228	

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

Шабалкина М.И.





ИНН 1901040794

КПП 190101001 Стр. 2

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

ПАССИВ

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	151	151	151
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	4519	4519	4519
	Резервный капитал	1360	22	22	22
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	182761	182607	182224
	Итого по разделу III	1300	187453	187299	186916
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ					
	Пасвой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	18944	21385	24062
	Отложенные налоговые обязательства	1420	482	465	361
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	19426	21850	

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.





ИНН 1901040794
 КПП 1901010001 Стр. 3

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	0	0	2810
	Кредиторская задолженность	1520	212325	146511	150947
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	2683	1568	3020
	Итого по разделу V	1500	215008	148079	156777
	БАЛАНС	1700	421887	357228	368116

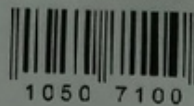
КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
 ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



Примечания
 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
 2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
 3 Заполняется некоммерческими организациями.



ИНН 1901040794

КПП 190101001 Стр. 4

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	830383	843067
	Себестоимость продаж	2120	(781234)	(792181)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	49149	50886
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(43619)	(42794)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	5530	8092
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	372	1631
	Проценты к уплате	2330	(2671)	(4337)
	Прочие доходы	2340	2893	3885
	Прочие расходы	2350	(4414)	(7210)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1710	2061
	Текущий налог на прибыль	2410	(935)	(1142)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	-833
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-18	-103
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	-595	-429
	Чистая прибыль (убыток)	2400	162	387
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-8	-4
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	154	383
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.

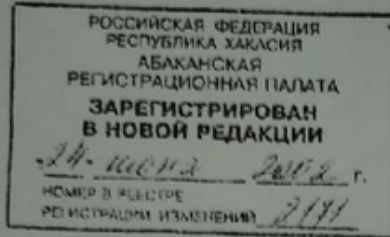


Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
 3 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».

УСТАВ УТВЕРЖДЕН
ОБЩИМ СОБРАНИЕМ АКЦИОНЕРОВ
17 мая 2002 года

Общество зарегистрировано
Регистрационной палатой
Администрации г. Абакана
29 июня 1998 г. № 3391



УСТАВ

ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «Абаканское строительно-монтажное управление «Стальконструкция» (новая редакция)

г. Абакан 2002г.

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



1. Общие положения

1.1. Закрытое акционерное общество Абаканское строительно-монтажное управление «Стальконструкция», именуемое в дальнейшем «Общество», действует на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации и Федерального закона «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.95 г. (в ред. Федерального закона № 120-ФЗ от 07.08.01 г.).

- 1.2. Полное фирменное наименование Общества - закрытое акционерное общество Абаканское строительно-монтажное управление «Стальконструкция».
- 1.3. Сокращенное фирменное наименование Общества - ЗАО АСМУ «Стальконструкция».
- 1.4. Место нахождения Общества: РХ, г. Абакан, ул. Володарского, 6.
- 1.5. Почтовый адрес Общества: 655004, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Володарского, 6.
- 1.6. Общество является правопреемником всех прав и обязательств Общества с ограниченной ответственностью Абаканское строительно-монтажное управление «Стальконструкция».
- 1.7. Срок деятельности Общества не ограничен.

2. Правовой статус Общества.

2.1. Общество является юридическим лицом. Правовое положение Общества определяется действующим законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом.

2.2. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять любые имущественные и личные неимущественные права, от своего имени совершать сделки и выступать в суде.

2.3. Общество отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

2.4. Общество вправе в установленном порядке открывать расчетный и иные счета в любых финансово-кредитных учреждениях как в рублях, так и в иностранной валюте.

2.5. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на его местонахождение. Общество вправе иметь штампы и фирменные бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

2.6. Общество может открывать филиалы и представительства, иметь дочерние и зависимые общества как в России, так и за рубежом.

На момент утверждения новой редакции устава Общество не имеет филиалов и представительств.

2.7. Общество осуществляет следующие виды деятельности:

1. Проектирование зданий и сооружений;
2. Строительство зданий и сооружений;
3. Изготовление строительных конструкций, материалов и грузозахватных приспособлений;
4. Ремонт, эксплуатация, пусконаладочные работы грузоподъемных механизмов, пассажирских подвесных канатных дорог;
5. Подготовка кадров;
6. Инжиниринговые услуги;
7. Перевозка грузов автомобильным транспортом;
8. Погрузо-разгрузочная деятельность на железнодорожном транспорте;
9. Заготовка, переработка и реализация лома черных металлов;
10. Иные виды деятельности, не противоречащие законодательству РФ.

3. Уставный капитал Общества.

3.1. Уставный капитал Общества составляет 151 000 (сто пятьдесят одну тысячу) рублей и состоит из 15 100 (пятнадцати тысяч ста) обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 10 (десять) рублей каждая (размещенные акции).

3.2. Обыкновенная акция дает один голос при решении вопросов на общем собрании акционеров и участвует в пропорциональном распределении прибыли.

КОПИЯ ВЕРНА

ПРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



3.3. Все акции Общества являются именными.

4. Права и обязанности акционеров Общества.

4.1. Каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру - ее владельцу одинаковый объем прав.

4.2. Акционер Общества имеет право:
получать долю чистой прибыли (дивиденды), подлежащую распределению между акционерами в порядке, предусмотренном настоящим Уставом;
получать часть стоимости имущества Общества в случае ликвидации Общества (ликвидационная стоимость), оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость;
принимать участие в общем собрании акционеров Общества с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
избирать и быть избранным в органы управления и контрольные органы Общества;
преимущественного приобретения акций, продаваемых другими акционерами Общества, по цене предложения третьему лицу пропорционально количеству принадлежащих ему акций.

Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентов голосующих акций Общества, в срок не позднее чем через 30 дней после окончания финансового года, вправе внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в Наблюдательный совет Общества, а также кандидата на должность ревизора Общества и счетную комиссию Общества, число которых не может превышать количественный состав соответствующего органа.

Акционеры также имеют другие права, предусмотренные федеральным законом.

4.3. Акционер Общества обязан:

исполнять принятые на себя по отношению к Обществу обязательства;
оплачивать акции в сроки, порядке и способами, предусмотренными Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом, Уставом Общества и договором об их приобретении;

выполнять требования Устава Общества и решения его органов управления; сохранять конфиденциальность по вопросам, касающимся деятельности Общества.

5. Порядок осуществления преимущественного права приобретения акций, продаваемых другими акционерами Общества.

5.1. Акционеры Общества пользуются преимущественным правом приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого Общества, по цене предложения третьему лицу пропорционально количеству акций, принадлежащих каждому из них.

Если акционеры не использовали свое преимущественное право приобретения акций, преимущественное право на приобретение акций получает Общество.

Акционер Общества, намеренный продать свои акции третьему лицу (акционер-продавец), обязан направить в адрес Общества уведомление в письменной форме, содержащее: его полное имя (наименование); количество акций, выставляемых на продажу; цену реализации акций; другие существенные условия, на которых акции предлагаются к продаже. Одновременно с направлением уведомления акционер-продавец обязан оплатить Обществу расходы на извещение других акционеров. Уведомление считается поданным только при условии оплаты расходов на уведомление других акционеров.

В течение 20 дней с момента принятия уведомления Директор Общества уведомляет акционеров о возможности осуществления ими преимущественного права приобретения акций путем направления извещения. Извещение должно содержать сведения, содержащиеся в уведомлении.

Акционер может осуществить своё преимущественное право приобретения акций в течение 20 дней с момента направления ему извещения путём подачи в Общество письменного заявления.

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



приобретении акций с указанием своего полного имени, количества, принадлежащих ему акций и количества акций, которые он готов приобрести. Заявка должна быть подписана акционером.

Акционеры могут осуществить свое преимущественное право на приобретение акций путем заключения договоров купли-продажи с акционером-продавцом в течение 20 дней с момента направления им извещения.

Если акционеры не воспользовались своим преимущественным правом на приобретение акций в установленный срок, преимущественное право на приобретение акций получает Общество.

Решение о приобретении Обществом акций принимает Директор Общества.

В случае если Общество в течение 30 дней не приобретет акции, акционер-продавец вправе продать свои акции третьему лицу по цене и на условиях, указанных в извещении.

5.2. Срок осуществления преимущественного права прекращается, если до его истечения от всех акционеров Общества и от Общества получены письменные заявления об использовании или отказе от использования преимущественного права.

5.3. Уступка указанного преимущественного права не допускается.

5.4. Продажа акций третьим лицам возможна только после полной их оплаты.

6. Органы управления Обществом. Компетенция общего собрания акционеров Общества

6.1. Органами управления Общества являются: общее собрание акционеров Общества; Наблюдательный совет; Единичный исполнительный орган Общества - Директор.

6.2. Высшим органом управления Общества является общее собрание акционеров Общества. В компетенцию общего собрания акционеров Общества входит решение следующих вопросов:

- 1) внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение Устава Общества в новой редакции;
- 2) реорганизация Общества;
- 3) ликвидация Общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- 4) определение количественного состава Наблюдательного совета Общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;
- 5) образование Исполнительного органа Общества и досрочное прекращение его полномочий;
- 6) определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- 7) увеличение уставного капитала Общества путем увеличения номинальной стоимости акций и путем размещения дополнительных акций;
- 8) уменьшение уставного капитала Общества путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения Обществом части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных Обществом акций;
- 9) избрание ревизора (ревизионной комиссии) Общества и досрочное прекращение его полномочий;
- 10) утверждение аудитора Общества;
- 11) утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) Общества, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов, и убытков Общества по результатам финансового года;
- 12) определение порядка ведения общего собрания акционеров;
- 13) избрание членов счетной комиссии и досрочное прекращение их полномочий;
- 14) дробление и консолидация акций;
- 15) принятие решений об одобрении сделок в случаях, предусмотренных статьей 83 Федерального закона;
- 16) принятие решений об одобрении крупных сделок в случаях, предусмотренных статьей 83 Федерального закона;

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М. М.



- 17) приобретение Обществом размещенных акций в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
- 18) принятие решения об участии в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;
- 19) утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов Общества;
- 20) решение иных вопросов, предусмотренных Федеральным законом.

Вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы на решение Директору или Наблюдательному совету Общества, за исключением вопросов, предусмотренных Федеральным законом.

Общее собрание акционеров не вправе рассматривать и принимать решения по вопросам, не отнесенным к его компетенции.

7. Решение общего собрания акционеров Общества.

7.1. Правом голоса на общем собрании акционеров по вопросам, поставленным на голосование, обладают акционеры - владельцы обыкновенных акций Общества, за исключением случаев предусмотренных федеральными законами.

Подсчет голосов на общем собрании акционеров осуществляется по всем голосующим акциям (одна акция - один голос).

7.2. Общее собрание акционеров правомочно (имеет кворум), если в нем приняли участие акционеры, обладающие в совокупности более чем половиной голосов размещенных голосующих акций общества.

7.3. Решение по вопросам, указанным в подпунктах 2, 6 и 14 - 19 пункта 1 статьи 48 Федерального закона «Об акционерных обществах» (далее - «Федерального закона»), принимается общим собранием акционеров только по предложению Наблюдательного совета Общества.

7.4. Решение по вопросам, указанным в подпунктах 1 - 3, 5 и 17 пункта 1 статьи 48 Федерального закона, принимается общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

7.5. По остальным вопросам решения принимаются большинством голосов акционеров-владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в собрании.

7.6. Общее собрание акционеров не вправе принимать решения по вопросам, не включенным в повестку дня, а также изменять повестку дня собрания.

8. Порядок созыва и проведения общего собрания акционеров Общества.

8.1. Общее собрание акционеров созывается Наблюдательным советом Общества посредством опубликования информации в Республиканской газете «Хакасия».

В сообщении указывается:

полное фирменное наименование Общества и место нахождения Общества; дата, место, время проведения общего собрания акционеров, дата составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров;

повестка дня общего собрания акционеров;

порядок ознакомления с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, и адрес (адреса) по которому с ней можно ознакомиться.

Сообщение о проведении общего собрания акционеров должно быть сделано не позднее, чем за 20 дней, а сообщение о проведении общего собрания акционеров, повестка дня которого содержит вопрос о реорганизации Общества, - не позднее, чем за 30 дней до даты его проведения.

8.2. Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров. Общие собрания акционеров, проводимые помимо годового, являются внеочередными.

8.3. Годовое общее собрание акционеров Общества должно быть проведено не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. На годовом общем собрании акционеров должны решаться вопросы об избрании Наблюдательного

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТР



совета Общества, ревизора Общества, утверждению аудитора Общества, а также могут решаться иные вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров.

9. Компетенция Наблюдательного совета Общества.

9.1. Наблюдательный совет Общества осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных настоящим Уставом и Федеральным законом к компетенции общего собрания акционеров Общества.

9.2. К компетенции Наблюдательного совета Общества относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности Общества;
 - 2) созыв годового внеочередного общих собраний акционеров за исключением случаев, предусмотренных п.8 ст.55 Федерального закона;
 - 3) утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
 - 4) определение даты составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, и другие вопросы, отнесенные к компетенции Наблюдательного совета Общества в соответствии с положениями главы VII Федерального закона и связанные с подготовкой и проведением общего собрания акционеров;
 - 5) размещение Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
 - 6) определение цены (денежной оценки) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
 - 7) приобретение размещенных Обществом акций, облигаций и иных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
 - 8) рекомендации по размеру выплачиваемых ревизору Общества вознаграждений и компенсаций и определение размера оплаты услуг аудитора;
 - 9) рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
 - 10) использование резервного фонда и фондов Общества;
 - 11) утверждение внутренних документов Общества, за исключением внутренних документов, утверждение которых отнесено Федеральным законом к компетенции общего собрания акционеров, а также иных внутренних документов Общества, утверждение которых отнесено настоящим Уставом к компетенции Исполнительного органа Общества;
 - 12) создание филиалов и открытие представительств Общества;
 - 13) одобрение крупных сделок в случаях, предусмотренных главой X Федерального закона;
 - 14) одобрение сделок, предусмотренных главой XI Федерального закона;
 - 15) утверждение регистратора Общества и условий договора с ним, а также расторжение договора с ним;
 - 16) иные вопросы, предусмотренные Федеральным законом и Уставом Общества.
- 9.3. Вопросы, отнесенные к компетенции Наблюдательного совета Общества не могут быть переданы на решение Исполнительному органу Общества.

10. Избрание Наблюдательного совета Общества.

10.1. Члены Наблюдательного совета Общества избираются общим собранием акционеров в порядке, предусмотренном Федеральным законом и настоящим Уставом на срок до следующего годового собрания акционеров.

10.2. Избранными в состав Наблюдательного совета Общества считаются кандидаты, набравшие наибольшее число голосов.

10.3. Лица, избранные в состав Наблюдательного совета Общества, могут переизбираться неограниченное число раз.

10.4. По решению общего собрания акционеров полномочия любого члена (всех членов) Наблюдательного совета Общества могут быть прекращены досрочно.

10.5. Членом Наблюдательного совета Общества может быть только физическое лицо.

10.6. Наблюдательный совет избирается в количестве девяти человек.

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.



11. Председатель Наблюдательного совета Общества. Заседание Наблюдательного совета Общества.

11.1. Председатель Наблюдательного совета Общества избирается членами Наблюдательного совета Общества из их числа большинством голосов от общего числа членов Наблюдательного совета Общества. Директор Общества не может быть одновременно председателем наблюдательного совета Общества.

11.2. Наблюдательный совет Общества вправе в любое время переизбрать своего Председателя большинством голосов от общего числа членов Наблюдательного совета Общества.

11.3. Председатель Наблюдательного совета Общества организует его работу, созывает заседания Наблюдательного совета Общества и председательствует на них, организует на заседаниях ведение протокола.

11.4. В случае отсутствия Председателя Наблюдательного совета Общества, его функции осуществляет один из членов Наблюдательного совета.

11.5. Заседание Наблюдательного совета Общества созывается Председателем по его собственной инициативе, по требованию Директора Общества, члена Наблюдательного совета, ревизора или аудитора Общества.

11.6. Кворум для проведения заседания Наблюдательного совета Общества составляет не менее 2/3 от числа избранных членов Наблюдательного совета Общества. В случае, когда количество членов Наблюдательного совета Общества становится менее количества, составляющего указанный кворум, Наблюдательный совет Общества обязан принять решение о проведении внеочередного общего собрания акционеров для избрания нового состава Наблюдательного совета Общества. Оставшиеся члены Наблюдательного совета Общества вправе принимать решение только о созыве такого внеочередного общего собрания акционеров.

11.7. Решения на заседании Наблюдательного совета Общества принимаются большинством голосов членов Наблюдательного совета Общества, принимающих участие в заседании, если Федеральным законом и настоящим Уставом не предусмотрено иное. При решении вопросов на заседании Наблюдательного совета Общества каждый член Наблюдательного совета Общества обладает одним голосом.

11.8. Передача права голоса членом Наблюдательного совета Общества иному лицу, в том числе другому члену Наблюдательного совета не допускается.

12. Компетенция Директора Общества.

12.1. Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - Директором.

Директор Общества избирается общим собранием акционеров Общества сроком на пять лет

12.2. К компетенции Директора относятся все вопросы текущей деятельности Общества, за исключением отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров и Наблюдательного совета Общества.

Директор Общества:
осуществляет оперативное руководство деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества;

организует выполнение решений общего собрания акционеров и Наблюдательного совета Общества;

без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени Общества, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества;

распоряжается имуществом Общества в пределах, установленных настоящим Уставом и действующим законодательством Российской Федерации;

утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы Общества, определяет организационную структуру Общества, за исключением документов, утверждаемых общим собранием акционеров, Наблюдательным советом Общества;

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.



продолжение приложения В

принимает на работу и увольняет с работы сотрудников, в том числе назначает и увольняет своих заместителей, главного бухгалтера, руководителей подразделений;

принимает меры поощрения работников и налагает на них взыскания в порядке, установленном действующим законодательством;

подготавливает предложения по планам и мероприятиям, по обучению персонала Общества;

открывает в банках расчетный и другие счета, выдает доверенности, совершает сделки от имени Общества;

совершает любые другие действия, необходимые для достижения целей Общества, за исключением тех, которые прямо закреплены за собранием.

12.3. Права и обязанности Директора по осуществлению руководства текущей деятельностью Общества определяются Федеральным законом, иными правовыми актами Российской Федерации и настоящим Уставом.

13. Распределение прибыли Общества. Фонды Общества.

13.1. Прибыль, оставшаяся у Общества после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), поступает в его полное распоряжение.

13.2. Общество формирует резервный фонд. Резервный фонд формируется путем ежегодных отчислений в размере 5% от суммы чистой прибыли до достижения им размера 15% от суммы уставного капитала.

Средства фонда предназначаются для покрытия убытков, а также для погашения облигаций Общества и выкупа акций Общества в случае отсутствия иных средств.

13.3. Резервный фонд не может быть использован для других целей.

13.4. Общество может формировать и иные фонды. Состав, назначение, размеры, источники образования и порядок использования каждого из фондов определяются Наблюдательным советом Общества.

13.5. Общество вправе один раз в год принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям.

13.6. Решение о выплате годовых дивидендов, размере годового дивиденда принимается общим собранием акционеров Общества.

13.7. Дивиденды выплачиваются наличными деньгами.

14. Контроль за финансово - хозяйственной деятельностью Общества.

14.1. Для осуществления контроля за финансово - хозяйственной деятельностью Общества общим собранием акционеров в соответствии с настоящим Уставом избирается ревизионная комиссия Общества;

14.2. Порядок деятельности ревизионной комиссии Общества определяется внутренним документом Общества, утвержденным общим собранием акционеров.

15. Документы Общества. Информация об Обществе.

15.1. Общество обязано хранить документы, предусмотренные Федеральным законом, настоящим Уставом Общества, внутренними документами Общества, решениями общего собрания акционеров, органов управления Общества, а также документы предусмотренные правовыми актами Российской Федерации.

15.2. К документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа имеют право доступа акционеры (акционер), имеющие в совокупности не менее 25 процентов голосующих акций общества.

Директор Общества

М.А. Борисов

КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

ШАБАЛКИНА М.М.



ВЫПИСКА
из протокола общего собрания акционеров ЗАО АСМУ
«Стальконструкция» № 4 от 17 мая 2002г.

Количество голосующих акций	15100 шт.
Присутствует	10271 шт.
Кворум	68%

Вопрос повестки дня № 5 : Утверждение Устава ЗАО АСМУ
«Стальконструкция» в новой редакции.

Голосовали по вопросу № 5 :

«ЗА»	10126 акций;
«Против»	нет;
«Воздержались»	145 акций;

Решили: Утвердить Устав ЗАО АСМУ «СК» в новой редакции.

Секретарь собрания

В. В. Шабалкина Л.В.



КОПИЯ ВЕРНА
ЮРИСКОНСУЛЬТ
ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»
ШАБАЛКИНА М. М.



Окончание приложения В



Прочито, пронумеровано и скреплено

печатью 9 листов

Директор ЗАО АСМУ «СК»

Борисов М.А.



КОПИЯ ВЕРНА

ЮРИСКОНСУЛЬТ

ЗАО АСМУ «СТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

Шабалкина М.М.



**Закрытое акционерное общество
 Абаканское строительное-монтажное управление
 "Стальконструкция"**
 (наименование организации)



Код
0301017
01409056

Форма по ОКУД
 по ОКПО

Номер документа	Дата составления
2	27.03.2020г.

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

УТВЕРЖДЕНО

Приказом организации 27 марта 2020г. № 72

Штат в количестве 312 единиц

на период 2020 год с "01" апреля 2020г.

структурное подразделение наименование	код	Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Кол-во штатных единиц	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	Надбавки, руб.			ИТОГО	Всего в месяц, руб. (гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) х гр. 4)	Примечание	
					РК 30%	СН 30%	премия				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 3 р	60	7128	2138	2138	-	-	11404	684240	
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 4 р	15	7938	2381	2381	-	-	12700	190500	
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 5 р	12	9153	2746	2746	-	-	14645	102515	
	14612	монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций 6 р	2	10611	3183	3183	-	-	16977	33954	
	19906	электросварщики ручной сварки 3 р	20	7128	2138	2138	-	-	11404	228080	
	19906	электросварщики ручной сварки 4 р	15	7938	2381	2381	-	-	12700	190500	
	19906	электросварщики ручной сварки 5 р	5	9153	2746	2746	-	-	14645	73225	

Строительно-монтажные участки

приложение Г

наименование	код	профессия), разряд, класс (категория) квалификации	штатных единиц	ставка (оклад) и пр., руб.	РК 30%	СН 30%	премия	классность	ИТОГО	всего в месяц, руб.		Примечание
										6	7	
1	2	3.	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Цех по изготовлению металлических конструкций	19905	электросварщики полуавтоматической сварки 3 р.	13	5468	1640	1640	-	-	8748	113724		
	19906	электросварщики полуавтоматической сварки 4 р.	12	6171	1851	1851	-	-	9873	118476		
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 2 разряда	20	4999	1500	1500	-	-	7999	159980		
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 3 разряда	18	5468	1640	1640	-	-	8748	157464		
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 4 разряда	17	6171	1851	1851	-	-	9873	167841		
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 5 разряда	4	7108	2132	2132	-	-	11372	45488		
	18549	слесарь по сборке металлоконструкций 6 разряда	2	8279	2483	2483	-	-	13245	26490		
	13450	маляр 3 разряда	4	5468	1640	1640	-	-	8748	34992		
	13450	маляр 4 разряда	4	6171	1851	1851	-	-	9873	39492		
	18879	строительщик 3 разряда	6	5063	1519	1519	-	-	8101	48606		
ОГМ (Управление механизацией)	13788	машинист автокрана 6 разряда КС-55713-6В №049 до 25 тонн	4	7522	2257	2257	-	-	12036	48144		
	13788	машинист автокрана 6 разряда КС-6476 №880	4	8317	2495	2495	-	-	13307	53228		
	13507	машинист автовышки 6 разряда ЗИЛ-133Г Я №794 до 22 метров	3	7666	2300	2300	-	-	12266	36798		
ОГМ (Управление механизацией)	ст.12, п.3	машинист козлового крана 5 р.	2	6581	1974	1974	-	-	10529	21058		
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. СКГ 40/63	4	8172	2451	2451	-	-	13074	52296		
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. СКГ 63/100	4	8751	2625	2625	-	-	14001	56004		
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. МКТС-100	4	9330	2799	2799	-	-	14928	59712		

наименование	код	профессия), разряд, класс (категория) квалификации	штатных единиц	ставка (оклад) и пр., руб.	РК 30%	СН 30%	премия	классность	ИТОГО	((гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) x гр. 4)	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	13790	машинист гусеничного крана 6 р. МКТ 25БР	7	7666	2300	2300	-	-	12266	85862	
	19149	токарь 4 разряда	2	5858	1757	1757	-	-	9372	18744	
	19906	электросварщики ручной сварки 3 р	1	7128	2138	2138	-	-	11404	11404	
	19931	слесарь-электрик по ремонту электрооборудования 4 разряда	3	5858	1757	1757	-	-	9372	28116	
	19931	слесарь-электрик по ремонту электрооборудования 5 разряда	8	6654	1996	1996	-	-	10646	85168	
	18559	наладчики строительных машин 4 р.	7	5858	1757	1757	-	-	9372	65604	
	18559	наладчики строительных машин 5 р.	5	6654	1996	1996	-	-	10646	53230	
	18559	наладчики строительных машин 6 р.	1	7739	2322	2322	-	-	12383	12383	
	13227	кузнец ручнойковки 5 разряда	1	6920	2076	2076	-	-	11072	11072	
	11442	водитель 1 класса (УАЗ 22069) автобус длиной до 4,4 м.	1	4773	1432	1432	-	-	7637	7637	
	11442	водитель 1 класса (Бетоносмеситель) ISUZU GIGA	1	6798	2039	2039	-	-	10876	10876	
	11442	водитель 1 класса (Камаз 5410) тягач Q,Т- 18	1	6148	1844	1844	-	-	9836	9836	
	11442	водитель 1 класса (Камит 5511) самосвал Q,Т- 7,5	1	5714	1714	1714	-	-	9142	9142	
	11442	водитель 1 класса (ПАЗ 3205) автобус длиной до 7,5 м.	1	5569	1670	1670	-	-	8909	8909	
	11442	водитель 1 класса (Газель 330232) грузовой автомобиль Q,Т- 1,5	1	4701	1410	1410	-	-	7521	7521	
	11442	водитель 1 класса DAEWOO (с крановым оборудованием) Q,Т-7	4	6148	1844	1844	-	-	9836	39344	
	11442	водитель 1 класса ISUZU FORWARD (с кран. оборуд.) Q,Т- 5, HYUNDAI HD78	2	5714	1714	1714	-	-	9142	18284	
	11442	водитель 1 класса (SCANIA P420) тягач седельный Q,Т- 50	2	7522	2257	2257	-	-	12036	12036	

ОГМ (наладчики)

ОГМ (Гараж)

ОГМ (Гараж)

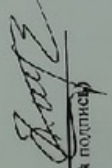
наименование	код	профессия), разряд, класс (категория), квалификация	штатных единиц	ставка (оклад) и пр., руб.	РК 30%	СН 30%	премия	классность	ИТОГО	((гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) x гр. 4)	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Младший обслуживающий персонал	11442	водитель 1 класса KIA BONGO III	1	4556	1367	1367	-	-	7290	7290	
	11442	водитель 1 класса VOLVO XC-90, MITSUBISHI OUTLANDER, HUYNDAI H-1, TOYOTA, Нива	1	4701	1410	1410	-	-	7521	7521	
	11442	водитель 1 класса погрузчик Bobcat	1	5207	1562	1562	-	-	6769	6769	
	11442	водитель УАЗ-390945 фермер	1	4918	1475	1475	-	-	6393	6393	
	11442	водитель 1 класса КАМАЗ 65206-T5	1	6798	2039	2039	-	-	10876	10876	
	19258	уборщик административного здания	1	9000	2250	2250	-	-	13500	13500	
	17544	рабочий по комплексному обслуживанию и ремонту зданий	1	7500	2250	2250	-	-	12000	12000	
		Итого	312	337324	100737	100737	-	-	535761	3319820	

Е.Ю. Грачева
(расшифровка подписи)


(личная подпись)

ст. инспектор по кадрам
(должность)

Н.А. Грахилина
(расшифровка подписи)


(личная подпись)

Руководитель кадровой службы

Главный бухгалтер

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» Хакасский технический институт - филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Кафедра экономики и менеджмента

Выпускная квалификационная работа на тему: Расширение ассортимента выпускаемой продукции на примере ЗАО АСМУ «Стальконструкция»

Выполнил: Шабалкина И.Ю.

Группа: 3-75Э

Научный руководитель: к.э.н.,
доцент каф. ЭиМ Коняхина Т.Б.

Абакан - 2020г.

Введение

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития экономики России характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды функционирования экономических субъектов.

Целью выпускной квалификационной работы является определение факторов формирования ассортимента металлоконструкций, анализ и выработка предложений по совершенствованию ассортимента на основе наиболее значимых факторов формирования.

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие ЗАО АСМУ «Стальконструкция» г. Абакан Республики Хакасия.

Предметом выпускной квалификационной работы является ассортимент выпускаемой продукции предприятия и факторы его формирования.

Задачи

Для выполнения поставленной цели были выделены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты расширения ассортимента выпускаемой продукции предприятия;
- изучить характеристику деятельности предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ финансового состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- провести анализ ассортимента выпускаемой продукции на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция»;
- разработать пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция».

Таблица 2.5 - Показатели структуры и динамики активов за 2016-2018 гг.

№	Показатели	Код строки	2016		2017		2018		Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего активов	1600	368116	100,0	357228	100,0	421887	100,0	53771	0
	в том числе									
1.1	Внеоборотные	1100	52932	14,4	55514	15,5	57754	13,7	4822	-0,7
	из них:									
	Финансовые	1150+160	52580	14,3	55031	15,4	52298	12,4	-282	-1,9
1.2	Оборотные	1200	315184	85,6	301714	84,5	364133	86,3	48949	0,7
	из них									
	материальные	1210+1220	121192	32,9	154747	43,3	171332	40,6	50140	7,7
	финансовые	1230+1240+1250+1260	193929	52,7	146967	41,1	192801	45,7	-1128	-7

Таблица 2.6 – Показатели эффективности использования производственных фондов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Фондоотдача (выручка/стоимость основных средств)	11,35	15,32	15,88	4,53
2	Фондоемкость (1/Фотд)	0,09	0,07	0,06	-0,03
3	Фондорентабельность (Прибыль от продажи / Стоимость основных средств)	0,148	0,147	0,106	-0,042

Таблица 2.8 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Выручка от продажи, тыс. руб.	596523	843067	830383	233860
2	Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	315184	301714	364133	48949
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Выручка от продажи/Средняя величина оборотных средств)	1,89	2,79	2,28	0,39
4	Длительность одного оборота, дней (360/ $K_{об}$)	190,5	129	157,9	-32,6

Таблица 2.12 - Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

№	Показатель	Код строки	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Собственный капитал	1300+1430+ 1530+1540	186916	187299	187453	537
2	Внеоборотные активы	1100	52932	55514	57754	4822
3	Собственные оборотные средства (СОС) (стр. 1 - стр. 2)		133984	131785	129699	-4285
4	Долгосрочные пассивы	1400-1430	24423	21850	19426	-4997
5	Собственные и долгосрочные источники (стр. 3 + стр. 4)		158407	153635	149125	-9282
6	Краткосрочные заемные средства	1510-1530-1540	0	0	0	0

7	Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)		158407	153635	149125	-9282
8	Общая величина запасов и затрат	1210+1220	121192	154747	171332	50140
9	Излишек или недостаток собственных оборотных средств (стр. 3 - стр. 8)		12792	-22962	-41633	-54425
10	Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников (стр. 5 - стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422
11	Излишек или недостаток общей величины основных источников (стр. 7 - стр. 8)		37215	-1112	-22207	-59422

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение
1	Коэффициент автономии (стр.1300 / стр.1700)	0,51	0,52	0,44	-0,07	≥0,5
2	Коэффициент обеспеченности запасов (стр.1300 - стр.1100) / стр.1210	1,1	0,9	0,8	-0,3	≥0,6
3	Коэффициент обеспеченности оборотных средств (стр.1200 / Выручка)	0,38	0,36	0,61	0,23	≥0,1
4	Коэффициент маневренности (стр.1300 - стр.1100)/ стр.1300	0,72	0,70	0,69	-0,03	≥0,3

Таблица 2.15 – Расчет коэффициентов ликвидности

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016	Нормативное значение	
						Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1240+стр.1250)/ (стр.1500-стр.1530-стр.1540)	0,25	0,21	0,06	-0,19	≥0,1	≥0,2
2	Коэффициент критической ликвидности (стр.1240+стр.1250+стр.1260)/ (стр.1500-стр.1530-стр.1540)	0,32	0,29	0,12	-0,2	≥0,7-0,8	≥1,5
3	Коэффициент текущей ликвидности стр.1200/(стр.1500 - стр.1530 - стр.1540)	2,01	2,04	1,69	-0,32	≥1,2-1,5	≥2,0

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности, %

№	Наименование коэффициентов	2016	2017	2018	Отклонение 2018 от 2016
1	Рентабельность продаж (Прибыль от продаж/Выручка продаж)	1,3	0,96	0,67	-0,63
2	Рентабельность текущей деятельности (Прибыль от продаж/Себестоимость продукции)	1,4	1,02	0,71	-0,69
3	Рентабельность активов (Чистая прибыль/Активы)	0,23	0,11	0,04	-0,19
4	Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль/Собственный капитал)	0,45	0,21	0,09	-0,36

Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

Опираясь на результаты анализа финансово-экономического состояния предприятия ЗАО АСМУ «Стальконструкция», не выявившие существенных недостатков в хозяйственной деятельности, характеризующие предприятие как эффективно функционирующее, финансово устойчивое и стабильно развивающееся, принято решение о формировании мероприятия по диверсификации хозяйственной деятельности.

Целью данного мероприятия является расширение границ деятельности предприятия, завоевание новых рынков, получение конкурентных преимуществ, динамичный рост прибыли в долгосрочной перспективе.

Диверсификация требует значительных финансовых вложений, и, как показывает анализ финансово-экономического состояния, предприятие ими располагает в достаточной степени.

Пути совершенствования ассортиментной политики на предприятии ЗАО «АСМУ Стальконструкция»

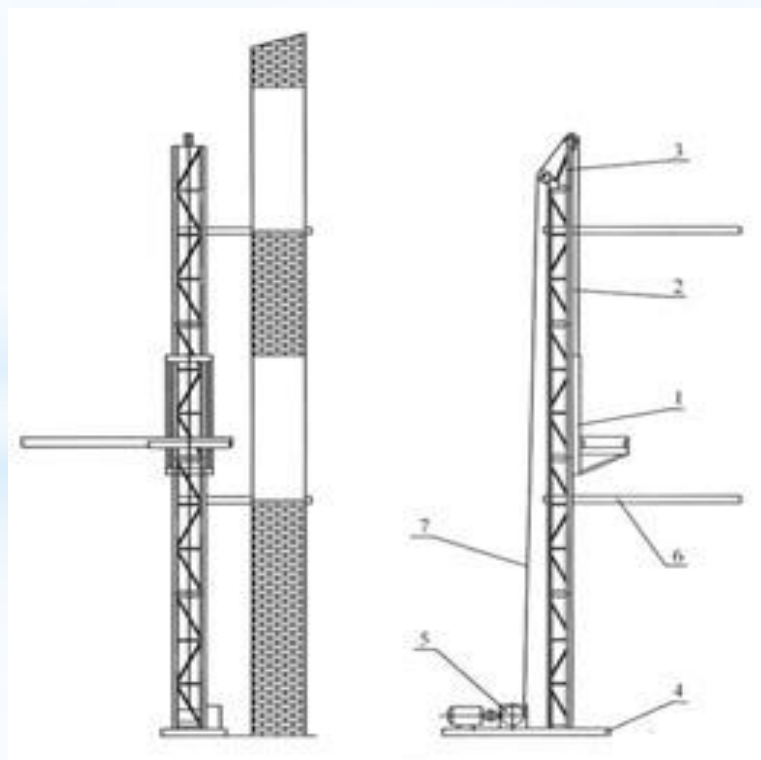


Рис. 3.1. Подъемник состоит из: грузовой каретки 1, секций рядовых 2, оголовка 3, рамы опорной 4, лебедки грузовой 5.

Таблица 3.21 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	0-год	1-год	2-год	3-год	4-год	5-год
Операционная деятельность, в тыс. руб.						
Выручка от реализации	0	22500	23985	25568	27255	29054
Себестоимость	0	-14421	-15373	-16387	-17469	-18622
Прибыль от реализации	0	8079	8612	9181	9787	10433
Налог на прибыль (20%)	0	-1615	-1722	-1836	-1957	-2086
Транспортный налог (107 и 111 л.с)		-6,2	-6,7	-7,1	-7,6	-8,1
Налог на имущество 1,1% остат. стоим.		-32,4	-23,0	-13,1	-2,4	0
Чистая прибыль	0	6425	6860	7324	7819	8338
Амортизация	0	797	850	906	966	1029
Чистый денежный поток от операционной деятельности	0	7222	7710	8230	8785	9367

Инвестиционная деятельность, тыс. руб.

Затраты на основные средства	-3891	0	0	0	0	598
Затраты на оборотные средства	-150	0	0	0	0	207
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	-4041	0	0	0	0	806
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности	-4041	8340	8902	9501	10140	10173
Коэффициент дисконтирования (20,35%)	1	0,831	0,69	0,57	0,477	0,396
Дисконтированный чистый денежный поток	-4041	6930	6146	5451	4833	4029
Дисконтированный чистый денежный поток с нарастающим итогом	-4041	2889	9035	14486	19319	23348

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)	23348					
Внутренняя норма доходности (IRR), %	212%					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет.	0,58					
Рентабельность продаж, % (Прибыль от реализации/Выручка)	0	35,907	35,906	35,908	35,909	35,909
Индекс доходности (PI), доли ед.	6,78					

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЗАО АСМУ «Стальконструкция» – строительное-монтажное Управление, специализирующееся на возведении промышленных сооружений из металлоконструкций. Управление своими силами осуществляет весь комплекс работ: проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций.

Основной вид деятельности: работы по монтажу стальных строительных конструкций. Юридический адрес: 655004, республика Хакасия, город Абакан, улица Володарского, 6.

Анализ финансовых результатов ЗАО АСМУ «Стальконструкция» показал, что выручка от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 233860 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации обусловлено увеличением объемов реализации за анализируемый период.

Проведя анализ основных показателей ассортимента на предприятии ЗАО АСМУ «Стальконструкция» можно сказать, что ассортимент данного предприятия недостаточно широкий и не способен удовлетворять потребности большого количества покупателей.

Спасибо за внимание!

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ


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

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 47 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«30» 06. 2020 г.
дата



(подпись)

Шабалкина И.Ю.
(Ф.И.О.)