

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей Выпускной Квалификационной работы – «Совершенствование системы показателей оценки технико-экономического уровня производства».

Слайд 2

Целью работы является дать оценку основным технико-экономическим показателям предприятия, с выявлением недостатков и разработкой предложений по повышению производительности предприятия.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Экспериментальный завод основан в 1961 году как опытно-экспериментальная база ГлавЛенинградстроя для проведения комплексных научно-исследовательских и конструкторско-технологических разработок, создания передовых технологий производства и испытаний строительных конструкций и материалов.

Экспериментальный завод выпускает конструкционный бетон, бетон с повышенными физико-механическими свойствами, фибробетон для банковских хранилищ по ВСП 103-97, гидротехнический бетон, бетон для промышленных полов. В случае специального заказа производится подбор состава бетона любого назначения и любых свойств.

В 2001 году «Экспериментальный завод» начала реализовывать свои первые девелоперские проекты в Москве и московской области. К данному времени помимо развития различных девелоперских и строительных проектов, в данном регионе у компании имеются заводы по производству некоторых видов строительных материалов. В 2007 году началась деятельность компании в Екатеринбурге. На данный момент в этом регионе компания развивает девелоперские проекты, занимается строительством и производством железобетонных изделий. Объем строительно-монтажных работ «Экспериментальный завод» в 2017 году составил 920 000 м². Структура реализации данных работ по регионам присутствия компании представлена на рисунке.

Слайд 4

Наибольшая часть произведенных работ была выполнена в Санкт-Петербурге. Доля данного региона составила около 65% от общего объема строительства. Это объясняется тем, что Санкт-Петербург и Ленинградская область являются первым регионом, где компания начала свою деятельность.

Основными направлениями деятельности в рамках строительства и девелопмента недвижимости являются следующие:

1. Масс-маркет (доступное жилье);
2. Бизнес-класс (средняя ценовая категория);
3. Элитная недвижимость (высокая ценовая категория);
4. Коммерческая недвижимость.

В 2017 году чистая продаваемая площадь компанией составила 8 597 тыс.м². Распределение долей в структуре продаваемой площади представлено на диаграмме. Наибольшую долю среди сегментов имеет масс-маркет, он составил 6 285 тысяч м² или 73% от общей доли. Второй по величине сегмент в структуре продаваемой площади это бизнес-класс. Наименьшие доли имеют элитная недвижимость и коммерческая недвижимость, их общая доля меньше 5%.

Слайд 5

Далее нами была выявлена динамика финансово-эксплуатационной потребности компании, характеризующей потребность в краткосрочных источниках финансирования запасов и дебиторской задолженности помимо средств кредиторов, представленная на слайде.

Для финансирования запасов и покрытия дебиторской задолженности компания помимо средств кредиторов использовала краткосрочные заемные средства в размере около 12 млн. руб. Источники финансирования, как правило, являются платными, поэтому при формировании цены необходимо учитывать размер процентов к уплате. По данным внутренней отчетности привлекались краткосрочные кредиты и займы, средняя процентная ставка за период составляла 13 %, 15 % и 14 %.

Слайд 6

Далее представим на слайде результаты анализа эффективности имущества и собственных средств компании.

Эффективность активов и собственных средств имела тенденцию к снижению, что свидетельствует о неэффективном управлении ресурсами и собственными средствами, о снижении управления ценообразованием.

На основе средних геометрических значений следует: на каждый рубль совокупных расходов, активов, оборотных активов и собственных средств в среднем приходилось соответственно 1,12 коп., 0,94 коп., 1,81 коп. и 2,59 коп. чистой прибыли.

Слайд 7

Результаты анализа платежеспособности и финансовой устойчивости с помощью относительных показателей ликвидности приведены в таблице на слайде.

Слайд 8

Доход от основной деятельности существенно зависит от расходов на производство, так как цен на реализуемую продукцию (услуги) устанавливается на основе учета затрат. Получение необходимой прибыли при росте объема затрат на реализованную

продукцию возможно лишь за счет повышения уровня конкурентоспособности, изменения цен.

В работе предложен механизм планирования потребности в денежных средствах на производство и сбыт продукции, учитывающий требования к эффективности продаж, уровня интенсивности расходов по экономическим элементам. Первым этапом является определение обратных показателей интенсивности расходов по основной деятельности.

На основе финансовой отчетности компании за несколько периодов определяются значения долей затрат по экономическим элементам в выручке от продаж. Расчетные значения могут существенно отличаться, поэтому для обобщения использовались среднегеометрические значения этих показателей. Пример представлен в таблице.

Слайд 9

Производственная деятельность компании материалоемкая и трудоемкая, доли материальных расходов и расходов на оплату труда в выручке в среднем составила 63,42 % и 33, 93 % (среднегеометрические значения). Вторым этапом является определение экономических затрат на производство на планируемый объем продаж при сохранении уровня интенсивности затрат за предыдущие периоды.

Результаты планирования на следующий год при сохранении уровня интенсивности расходов за 2017 год приведены в таблице. В таблице представлены три варианта получения выручки и прибыли от продаж, каждый из которых характеризуется конкретным темпом роста выручки и нормой прибыли от продаж.

При увеличении темпов прироста выручки от 15 % до 32 % и рентабельности продаж по прибыли от продаж от 17 % до 18 % совокупные затраты на производство увеличатся от 119 780 тыс. руб. до 138 035 тыс. руб. или 15,24 %.

Слайд 10

Далее перейдем к 3 этапу, который заключается в определении экономических затрат на производство на планируемый объем продаж при увеличении уровня интенсивности затрат за предыдущие периоды.

Основная задача управления основной деятельности – повышение отдачи от денежных средств, вложенных в производственную деятельность. Поэтому необходимо разрабатывать мероприятия по росту уровня интенсивности экономических элементов затрат.

Плановые доходы и расходы, потребность в источниках финансирования расходов по экономическим элементам при выполнении условий роста выручки от продаж и роста отдачи от средств, вложенных в производство, по отношению к 2017 год, на следующий год приведен в таблице.

Таким образом, предприятие при соблюдении условий роста объема продаж и интенсивности денежных средств, вложенных в производство, будет иметь существенную экономию: в первом варианте – 22 939 тыс. руб., во втором варианте 24 666 тыс. руб., в третьем варианте 28 218 тыс. руб. Если будут использованы

краткосрочные кредиты, то проценты к уплате при интенсивности экономических элементов затрат будут значительно меньше, а, следовательно, прибыль после выплаты процентов к уплате будет больше.

Практическая реализация показала, что изложенный алгоритм прогнозирования финансовых результатов по основной деятельности может быть использована на предприятиях, принадлежащих к разным отраслям.

Слайд 11

Было установлено, что в компании существуют проблемы, связанные с формированием некорректных трансфертных цен, что приводит к последующему перерасходу средств, к некачественному выполнению работ и оказанию услуг. Поэтому возникает потребность в усовершенствовании существующей модели формирования трансфертной цены, путем введения новых элементов, способствующих качественным улучшениям.

Слайд 12

Предлагаемая система совершенствования модели формирования трансфертной цены в компании, включает в себя следующие элементы, способствующие качественным улучшениям:

1. Совершенствование организационной структуры;
2. Формирование новых и совершенствование имеющихся локальных нормативных актов и процессов;
3. Совершенствование ИТ-системы.

Скорректированная организационная структура представлена на рисунке.

Слайд 13

Таким образом, основным предложением по совершенствованию организационной структуры является то, что профильные заказчики и финансовые эксперты выступают ключевыми участниками процесса контроля трансфертной цены. Профильные заказчики обеспечивают техническую экспертизу закупки по своему направлению деятельности, выполняя контроль объемных показателей закупки, технического задания, корректности применения методики расчета трансфертной цены. Финансовые эксперты обеспечивают ценовую экспертизу закупочной документации, выполняя основную роль в процессе контроля ценовых параметров, обеспечивая корректность применения методики расчета, предоставляя методологическую поддержку инициаторам закупки.

Контроль за формированием трансфертной цены будет действенным и объективным, если будет предусмотрено разделение полномочий, определены взаимодействия функциональных подразделений компании и установлены связи между ними, а также определены меры ответственности за каждый этап работ. Это позволит улучшить качество управления закупками товаров, работ и услуг. Механизмы контроля должны быть отражены в проекте регламента взаимодействия структурных подразделений.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.