



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

«Совершенствование системы показателей оценки технико-экономического уровня производства»



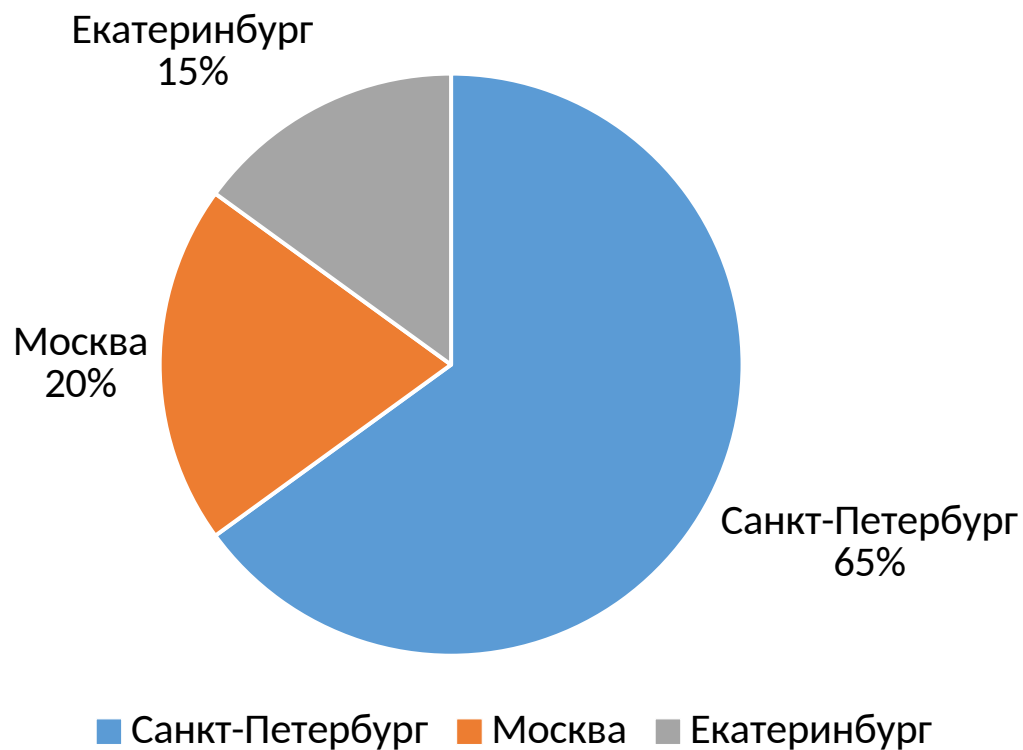
Цель: дать оценку основным технико-экономическим показателям предприятия, с выявлением недостатков и разработкой предложений по повышению производительности предприятия.

Задачи:

- изучить основные характеристики технико-экономических показателей отраслевой направленности;
- раскрыть основные особенности технико-экономических показателей по их видовой характеристике;
- раскрыть основные методы расчета технико-экономических показателей;
- дать оценку уровню производства АО «Экспериментальный завод».
- разработать модель производства по повышению суточной производительности, путем повышения технологических характеристик оборудования;
- оценить эффективность реконструкции ремонтных работ предлагаемого на модернизацию оборудования.

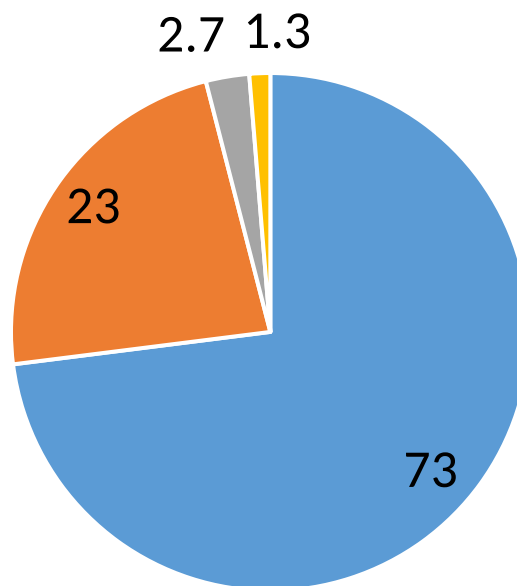


Объем строительно-монтажных работ в регионах присутствия, %





Структура реализованных площадей, %



■ Масс-маркет

■ Бизнес-класс

■ Элитная недвижимость

■ Коммерческая недвижимость



Динамика финансово – эксплуатационной потребности компании

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
абсолютные показатели, тыс. руб.			
Выручка, В	104389	86659	119768
Запасы, ЗАП	17658	17763	21295
Дебиторская задолженность, ДБЗ	21663	20861	27455
Кредиторская задолженность, КРЗ	27079	30281	36559
Финансово - эксплуатационная потребность, ФЭП	12242	8343	12191
Проценты к уплате, ПРуп	1591	1251	1707
Доля ФЭП в выручке, %	11,73	9,63	10,18
Доля процентов к уплате в выручке	1,52	1,44	1,43



Анализ эффективности имущества и собственных средств компании

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Среднее геометрическое
Рентабельность совокупных расходов	0,0307	0,0043	0,0109	0,0112
Рентабельность активов	0,0293	0,0032	0,0091	0,0094
Рентабельность оборотных активов	0,0572	0,0062	0,0165	0,0181
Рентабельность собственного капитала	0,0672	0,0088	0,0292	0,0259



Динамика показателей платежеспособности финансовой устойчивости и компании, руб./руб.

Показатель	Реком. значения	2015 год	2016 год	2017 год	Среднее геометрическое
Абсолютной ликвидности	>0,2	0,3083	0,4472	0,5098	0,4127
Критической ликвидности	0,7 - 1	0,8753	0,96	1,0709	0,9654
Текущей ликвидности	>1,5	1,3549	1,4131	1,5184	1,4272
Автономии	>0,5	0,4359	0,3576	0,3103	0,3644
Финансовой устойчивости	>0,6	0,6094	0,6295	0,6182	0,6190
Финансовой зависимости	<0,5	0,2837	0,3632	0,3995	0,3452



**Динамика обратных показателей интенсивности
расходов на производство, руб./ руб.**

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Среднее геометрическое
Материалоемкость продукции	0,5895	0,5892	0,7344	0,6342
Зарплатоемкость продукции	0,3731	0,3251	0,3220	0,3393
Амортизационная емкость продукции	0,0225	0,0812	0,0198	0,0331



Планирование финансовых результатов на основе целевых установок для выручки и прибыли от продаж при сохранении интенсивности ресурсов 2017 года

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Целевые установки на рост доходов и нормы прибыли от продаж, руб./ руб.			
темп роста выручки, $Tr(B)$	1,1500	1,2	1,32
норма прибыли от продаж, $R_{прп}$	0,1700	0,176	0,18
норма общих расходов, $D(S) = 1 - R_{прп}$	0,8300	0,8240	0,8240
Планируемые финансовые результаты, тыс. руб.			
Прибыль от продаж, ПРП	19835	21428	24106
Общие расходы на производство и сбыт, S	96841	100320	110353
Выручка, В	116676	121748	134459
Продолжение таблицы 3.2			
Потребность в ДС для финансирования затрат по экономическим элементам, тыс. руб.			
Материальные расходы	165 79	82 606	91 230
Оплата труда с отчислениями	37 570	39 203	43 296
Амортизационные отчисления	2 310	2 411	2 662
Прочие расходы	735	767	847
Совокупные затраты по экономическим элементам	119 780	124 986	138 035



Планирование финансовых результатов на основе целевых установок для выручки, прибыли от продаж и отдачи от затрат на производство

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Целевые установки на рост доходов и нормы прибыли от продаж, интенсивности ресурсов, руб./руб.			
темп роста выручки, Тр(В)	1,1500	1,2	1,32
норма прибыли от продаж, Рпрп	0,1700	0,176	0,18
Темп роста отдачи от			
материальных расходов	1,10	1,13	1, 15
оплаты труда с отчислениями	1,05	1,06	1,065
Продолжение таблицы 29			
амортизационных отчислений	1,01	1,015	1, 02
прочих расходов	1,03	1,04	1,05
Целевые установки для показателей отдачи, руб./ руб.			
Отдача от материальных затрат	1,4978	1,5386	1,5658
Отдача от фонда оплаты труда с отчислениями	3,2612	3,2923	3,3078
Отдача от амортизационных отчислений	51,0102	51,7754	52,8109
Отдача от прочих затрат	838,2087	846,3467	854,4846
Планируемые значения обратных показателей интенсивности, руб./ руб.			
Материалоемкость	0,6676	0,6499	0,6387
Зарплатоемкость	0,3066	0,3037	0,3023
Амортизациоемкость	0,0196	0,0193	0,0189
Доля прочих расходов в выручке	0,00119	0,00118	0,00117
Доля всех расходов на производство	0,99499	0,97408	0,96107



Предлагаемая модель развития процедуры трансфертного ценообразования

Существующая модель формирования трансфертной цены:

- Алгоритм определения трансфертной цены;
- Регламент взаимодействия структурных подразделений компании с целью формирования трансфертной цены;
- Описание основных методов формирования трансфертной цены и факторов, оказывающих на неё влияние.

Предлагаемая модель формирования трансфертной цены:

- Формирование локальных нормативных документов (ЛНД), включая документы запросов, результаты анализа рынка в нескольких форматах данных;
 - Совершенствование информационной базы для определения наиболее эффективной рыночной цены, используемой для обоснования трансфертной цены;
 - Выбор метода определения трансфертной цены с учетом особенностей договора;
- Оценка достоверности с помощью коэффициентов вариации и корректировка источников информации в случае необходимости;
- Установление рационального диапазона цены с учетом сбалансированности интересов заказчика и исполнителя, а также установка сроков поставки и объемов приобретаемых материальных ресурсов;
- Контроль за выполнением работ.



Скорректированная организационная структура предприятия

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Директор по производству

Бетонно-формовочный цех

Участок малых архитектурных форм

Участок № 1

Ремонтно-механический цех

Формовочный цех

Транспортно-сырьевой цех

Технический директор

Главный энергетик

Энергетический цех

Главный механик

Ремонтно-наладочный участок

Ремонтно-строительный участок

Главный технолог

Конструкторский отдел

Испытательная лаборатория

Отдел технического контроля

Главный бухгалтер

Управление бухгалтерского учета и отчетности

Помощник генерального директора по АХЧ

Хозяйственный участок

Здравпункт

Директор по экономике

Планово-экономический отдел

Отдел МТО

Отдел сбыта

Финансовый эксперт



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.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

WWW.UNECON.RU
