

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный профессионально-  
педагогический университет»  
Институт гуманитарного и социально-экономического образования  
Кафедра экономики

К защите допускаю:  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ А.Г.Мокроносов  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

### Условия и факторы повышения конкурентоспособности предприятия

Исполнитель:  
студентка группы \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Сергеева Д. Н.  
подпись

Руководитель:  
Канд. истор. наук, доцент  
\_\_\_\_\_ Т. И. Кружкова  
подпись

Нормоконтролер:  
Старший преподаватель  
\_\_\_\_\_ А. В. Фетисова  
подпись

Екатеринбург 2017

## Содержание

Введение	7
1. Теоретические основы производственной кооперации	10
1.1. Понятие, сущность, виды и модели кооперации	10
1.2. Особенности производственной кооперации в современной экономике	19
2. Анализ финансовой деятельности предприятия АО «Уральская фольга»	37
2.1. Характеристика и организационная структура предприятия	37
2.2. Анализ основных технико-экономических показателей	45
2.3. Финансовая деятельность предприятия	52
3. Мероприятия по совершенствованию деятельности АО «Уральская фольга»	64
3.1. Мероприятия по улучшению показателей финансового и хозяйственного состояния предприятия	64
3.2. Стратегия развития кооперационных связей. Модернизация стана	
Кварто 1800	66
Заключение	74
Список использованных источников	77
Приложение	81

## Введение

Проблема развития производственной кооперации представляет огромный научный и практический интерес в современной экономике. Поэтому исследование процесса развития производственной кооперации является актуальным. Кооперация представляет собой универсальную форму организаций совместного производства, основанную на сотрудничестве двух и более самостоятельных предприятий в целях повышения общей конкурентоспособности.

Кооперация во всем многообразии ее видов и форм – важнейший элемент рыночной экономики. В основе кооперации лежит идея о потенциальных возможностях мелких и средних предпринимателей к самосовершенствованию, гибкости, выживаемости в самых сложных политических и экономических ситуациях.

Производственная кооперация является наиболее распространенным видом кооперации. Она определяется как экономическая деятельность, ориентированная на сотрудничество между промышленными предприятиями и иными организациями, а также органами власти, которая появляется при изготовлении определенного продукта. Таким образом, развитие производственной кооперации играет существенную роль в деятельности предприятия.

Целью исследования является изучение развития производственной кооперации на современном этапе развития экономики.

На основе поставленной цели ставятся следующие задачи:

- изучить теоретические основы производственной кооперации;
- выявить проблему развития производственной кооперации;
- рассмотреть международный опыт развития производственной кооперации;
- составить характеристику предприятия, имеющего кооперационные

связи в сфере производства;

- проанализировать экономическую деятельность данного предприятия;
- разработать рекомендации для увеличения прибыли и части доходов от производственной кооперации.

Объектом исследования является АО «Уральская фольга».

Предметом исследования выступает анализ кооперационных связей на предприятии.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы следующие методы:

В первой главе – сбор, обобщение и систематизация информации, а также сравнительный метод для выявления преимуществ субконтракта.

Во второй главе основными методами являлись анализ и синтез.

В третьей главе основным является метод сопоставительного анализа для выработки рекомендаций.

Информационной базой исследования послужили инструктивные материалы, материалы периодических изданий, электронные ресурсы, материалы учета и отчетности предприятия и др.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы состоит в том, что ее результаты могут быть использованы руководством исследуемого предприятия.

Работа содержит введение, основную часть, заключение, список использованной литературы и приложение.

В первой главе ВКР изучены теоретические основы кооперации – ее виды и модели, рассмотрен международный опыт развития производственной кооперации.

Во второй главе представлен анализ деятельности исследуемого предприятия за 2 года.

В третьей главе приводятся рекомендации для увеличения прибыли и части доходов от производственной кооперации.

По исследуемой проблеме была подготовлена научная статья на тему «Проблемы реализации программы развития кооперации в Свердловской области», опубликованная в 2016 г.(8) в журнале «Молодежь и наука».

Статья посвящена проблеме развития кооперации в старопромышленном регионе России. Особое внимание уделено программе развития кооперации в Свердловской области, разработанной Правительством региона. Рассмотрены основные этапы программы и необходимые меры для её реализации, а также ожидаемые результаты и прогнозы.

# 1. Теоретические основы производственной кооперации

## 1.1. Понятие, сущность, виды и модели кооперации

Данной теме посвящено большое количество статей и дискуссий. И соответственно у термина «кооперация» существует много определений.

Карл Маркс под кооперацией понимал «непосредственное - не опосредованное обменом - взаимодействие многих рабочих для достижения одного и того же результата...»<sup>1</sup>. Кооперацию, основанную на объединении труда, К. Маркс именовал «простой кооперацией» и считал её основной точкой для дальнейших процессов обобществления производства.

«Кооперация представляет собой тесную производственную связь ряда предприятий, совместно изготавливающих определенную продукцию».<sup>2</sup>

Это универсальная форма организаций совместного производства, основанная на сотрудничестве двух или более самостоятельных предприятий в целях повышения общей конкурентоспособности.

Кооперация предполагает совместное действие в разделении производства продукции, коммерческом сотрудничестве, взаимной гарантии рисков, общей защиты инвестиций и промышленных секторов.

Основными признаками объединения в кооперацию является:

- «правовая и хозяйственная самостоятельность кооперирующих предприятий;
- совместное и планомерное воздействие на объекты кооперации;
- обоюдная заинтересованность и использование потенциальных возможностей в совместной работе»<sup>3</sup>.

Предприятия могут считаться кооперированными при наличии следующих условий:

---

<sup>1</sup>Маркс. К. О кооперации. /К.Маркс. Москва: Политиздат, 1988. 320с.

<sup>2</sup>Мокронос А.Г., Акбердина В.В., Ковалева Г.А., Оглобин А.А. Цена производства и конкурентоспособность машиностроительного комплекса региона. /А.Г. Мокронос, В.В. Акбердина, Г.А. Ковалева, А.А. Оглобин. Е: Изд-во Рос. Гос. проф. – пед. ун-та, 2005. 300с.

<sup>3</sup> Кооперация предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru>

– «длительности и регулярности поставок, выполнение которых является для предприятия - поставщика обязательной частью производственной программы;

– постоянной производственной связи предприятий по изготовлению продукции;

– контроля завода - заказчика над предприятиями – смежниками».<sup>4</sup>

Формирование кооперативных связей позволяет решать следующие задачи:

– «обеспечение взаимной гарантии рисков;

– общая защита инвестиций и промышленных секторов;

– повышение конкурентоспособности отдельных предприятий и надежности их работы за счет взаимной поддержки кооперированных предприятий и сокращения их затрат на единицу продукции;

– объединение усилий для рекламирования реализуемой продукции, что позволяет сократить удельные затраты на единицу времени;

– повышение имиджа кооперированных предприятий (определенная гарантия надежности и стабильности работы таких предприятий, которые зачастую используют по договоренности единую торговую марку, что гарантирует высокий уровень качества товаров и услуг);

– объединение финансовых средств для закупок крупных партий товаров по более низким ценам».<sup>5</sup>

Отечественная практика различает два вида кооперации предприятий:

1. «Кооперацию, органически связанную со специализацией и непосредственно вытекающую из неё (специальная кооперация);

2. Кооперацию, представляющую собой только форму взаимопомощи предприятий (объемная кооперация)».<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Мокронос А.Г., Акбердина В.В., Ковалева Г.А., Оглобин А.А. Цена производства и конкурентоспособность машиностроительного комплекса региона. /А.Г. Мокронос, В.В. Акбердина, Г.А. Ковалева, А.А. Оглобин. Е: Изд-во Рос. Гос. проф. – пед. ун-та, 2005. 300с.

<sup>5</sup>Кооперация предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru>

При первом виде кооперации производственная связь осуществляется основным, выпускающим готовую продукцию предприятием и специализированными предприятиями - смежниками, изготавливающими определенные полуфабрикаты, детали и узлы для основного предприятия.

К примеру, в Свердловской области такой вид кооперации в настоящее время недостаточно развит из-за отсутствия специализированных технологических производств.

При втором виде кооперации производственные связи возникают между различными предприятиями, не находящимися в какой – либо прямой непосредственной зависимости.

В данной ситуации кооперация является фактором улучшения использования производственных мощностей на одних заводах и ликвидации «узких мест» на других.

В настоящее время в Свердловской области в промышленном комплексе преобладает именно данный вид кооперации.

На практике выделяют следующие основные модели кооперации:

- субконтрактинг;
- аутсорсинг;
- аутстаффинг.

Рассмотрим их более подробно.

1. Субконтрактинг. В настоящее время современные формы производственной кооперации, реализующие свою деятельность в промышленно развитых странах, основаны на следующем:

- взаимодополняемости крупных сборочных предприятий (генеральные подрядчики) и средних, малых промышленных предприятий, (субконтракторы или поставщики);
- необходимости вовлечения малых промышленных предприятий в работы, которые осуществляются на всех этапах производственного цикла (разработка, испытания, изготовление опытных образцов).



В данной системе взаимоотношений основополагающий принцип заключается в следующем: приступать к производству какого – либо изделия следует только в случае, если исчерпаны все возможности получения его извне.

Иными словами, субконтрактация – это когда у нашего предприятия отсутствует цех, например, гальваники и тогда наше предприятие заказывает гальваническую обработку своих деталей на другом предприятии.

Рассмотрим основные преимущества субконтрактации, которые представлены в табл.1.

Таблица 1- Преимущества субконтрактации

N	Для контрактора	Для субконтрактора
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– способность снижения себестоимости конечного продукта с помощью достаточно низкой себестоимости комплектующих и услуг, получаемых от малых и средних предприятий, чьи накладные расходы являются ниже;</li> <li>– способность снижения размера капиталовложений в средства производства с низкой степенью загрузки;</li> <li>– формирование эффективной организационной структуры;</li> <li>– увеличение объема оборотных средств;</li> <li>– сосредоточение на создании и развитии новых товаров, технологий, методов, разработке новых каналов сбыта и т.д.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повышение уровня загрузки собственных производственных мощностей;</li> <li>– гарантия занятости персонала;</li> <li>– решение вопроса сбыта, существенное снижение связанных с реализацией расходов, что позволяет предприятию продавать услуги по более низкой цене;</li> <li>– принятие технической помощи со стороны контрактора. Субконтракторы часто получают от контракторов сложную аппаратуру, технологическое оснащение и приспособления, что повышают профессиональный уровень субконтракторов;</li> <li>– способность независимо работать с несколькими заказчиками (отечественными и зарубежными), а также специализироваться на производстве товаров определенного ассортимента, что позволяет выполнять более сложные заказы</li> </ul>

Данные формы сотрудничества являются более прочными и долгосрочными. А также эти формы характеризуются справедливым распределением обязанностей, рисков и прибылей между партнерами.

По мнению специалистов, предприятия уделяют больше внимания своей специализации с помощью субконтрактных и партнерских связей, что позволяет им добиваться более высоких показателей производительности труда.

Отметим, что использование механизма субконтракта стало условием промышленного роста таких стран, как Италия, Япония, Франция, Турция и Юго-Восточной Азии.

Основным преимуществом является то, что с помощью субконтракта на участках концентрируются те ресурсы и усилия, которые определяют конкурентоспособность не только продукции, но и предприятия в целом.

Различают две модели субконтракта:

– Японская модель. Ее пирамидная структура заключается в следующем: одно предприятие – заказчик обладает разветвленной сетью субподрядчиков, которые, в свою очередь, дают заказы другим предприятиям. Критериями отбора субконтракторов являются качество, техническая совместимость изделий, надежность партнеров. Обычно контракт заключается на период выпуска определенной модели изделия и продлевается в будущем, если субконтрактор удовлетворяет заказчика.

– Американская модель. Данная модель имеет горизонтальную структуру, которая основана на взаимодействии большого числа заказчиков и исполнителей. Модель состоит из одного крупного заказчика и нескольких малых предприятий, которые выполняют конечные производственные операции, производят детали, предоставляют услуги по его заказам. Основным критерием отбора исполнителей заказа служит предлагаемая цена.

Существует также ещё одна модель - смешанная, которая характеризуется сочетанием вертикальных (предметно-ориентированных) и горизонтальных (технологически ориентированных) секторов рынка. Так, в

настоящее время развитие промышленного партнерства достигло высокого уровня в Европе.

При успешном сотрудничестве на основе субконтрактинга предприятие имеет большое преимущество перед конкурентами.

Таким образом, субконтрактинговые отношения являются одним из способов сохранения и развития производства, а также позволяют решать ряд многих производственных, экономических и социальных проблем.

2. Аутсорсинг представляет собой «современную форму ведения бизнеса, основанную на стратегии развития и на передаче предприятием – заказчиком на длительный срок другому предприятию – исполнителю (аутсорсеру) части управленческих функций или отдельно бизнес-процессов»<sup>6</sup>.

На сегодняшний день аутсорсинг активно развивается и приобретает глобальные масштабы. На практике отмечено, что многие компании используют услуги аутсорсинга, т.к. это помогает сократить затраты и повысить эффективность бизнеса.

Компании передают профессионалу в определенной сфере некоторые задачи, которые вызывают трудности для заказчика.

Стоит заметить, что обязательным условием аутсорсинга является долгосрочное сотрудничество, когда профессиональная поддержка оказывается непрерывно и долгосрочно. Те услуги, которые оказываются периодически, не относятся к аутсорсингу.

Известно, что аутсорсинг обходится дешевле, чем содержание штатной единицы. Специалисты советуют выполнять ключевые бизнес-функции самим, а вспомогательные можно отдать на сторону. Как показывает практика, бухгалтеры, рекрутеры, финансисты и юристы, привлеченные по договору аутсорсинга, демонстрируют более высокий уровень профессионализма.

---

<sup>6</sup>Что такое аутсорсинг и аутстаффинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businessplace.ru>

Работники могут выполнять свои функции, как на территории заказчика, так и на своем первичном рабочем месте. «Осуществление операций аутсорсинга регулируется главой 39 Гражданского кодекса РФ, которая рассматривает оплачиваемое оказание услуг».<sup>7</sup> «Правила настоящей главы применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных, за исключением услуг, оказываемых по договорам, предусмотренным главами 37, 38, 40, 41, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 53 настоящего Кодекса»<sup>8</sup>.

Главная цель аутсорсинга заключается в недопущении затрат трудовых и денежных ресурсов на ведение деятельности, которая не характерна для компании. Это позволяет больше уделять внимания первоочередным задачам, перспективным направлениям и развивать новые резервы.

В России чаще всего аутсорсерам передаются такие задачи:

- бухгалтерский учет;
- ведение кадров;
- логистика;
- обслуживание информационного оборудования;
- охранные услуги;
- транспортные услуги;
- услуги переводчиков;
- юридическая помощь.

Как показывает практика, российский рынок пока недостаточно насыщен данными услугами.

В каких регионах ищут партнеров по аутсорсинговым услугам? Ответ на данный вопрос представлен в таблице 2.

---

<sup>7</sup>Что такое аутсорсинг и аутстаффинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businessplace.ru>

<sup>8</sup>Гражданский кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями от 8 апреля 2017 года. Москва: Проспект, 2017. 624с.

Таблица 2 – Регионы, предоставляющие аутсорсинговые услуги, %

N	Регион	Показатель
1	Азиатско-Тихоокеанский регион	44%
2	Европа	40%
3	Северная Америка	8%
4	Латинская Америка	4%
5	Россия	4%
6	Африка	1%

Таким образом, по таблице заметно, что «Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион остаются лидерами в предоставлении аутсорсинговых решений».

Специалисты «Arvato Россия» подготовили исследование «Аутсорсинг бизнес-процессов электронной коммерции в России», которое заключается в следующем:

- «сотрудничество с провайдерами аутсорсинговых услуг носит долговременный характер (контракты на 3-10 лет);
- объем трансграничных контрактов на оказание аутсорсинговых услуг увеличивается (по темпам лидирует Азиатско-Тихоокеанский регион);
- отношения в цепочке аутсорсинговая компания – конечный потребитель усложняются: аутсорсинговый партнер становится полноправным звеном в процессе реализации услуг;
- спрос на аутсорсинговые услуги в России повышается (особенно в секторе ИТ – информационные технологии, логистических и финансовых услуг);
- решение о выборе партнера по аутсорсингу принимается во многом на основе экономических критериев».<sup>9</sup>

3. Аутстаффинг. В современных трудовых отношениях все чаще можно встретить такую форму сотрудничества, как аутстаффинг, который представляет собой договорные отношения, на основании которых

<sup>9</sup>Аутсорсинг бизнес-процессов в электронной коммерции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.arvato.ru>

«исполнитель предоставляет заказчику несколько своих специалистов для выполнения оговоренных работ».<sup>10</sup>

Важно отметить, что рабочая сила переходит в распоряжение заказчика без возникновения каких-либо правовых отношений.

Участники данных договорных отношений зачастую сталкиваются с такими неприятными ситуациями как: несоблюдение и нарушение трудового законодательства, неуплата налогов, судебное оспаривание положений договора и др.

Данная проблема заключается в следующем: аутстаффинг относится к новым явлениям для российской экономики, поэтому в законодательстве недостаточно детально уделено внимание функционированию этой формы договорных отношений. Специалисты советуют всем бизнесменам, которые выбрали данную форму договорных отношений, учитывать данные нюансы.

Особое внимание необходимо уделить вопросам налогообложения. Этот вопрос очень важен, поскольку органы власти пристально следят за всеми случаями использования аутстаффинга в управлении персонала. Налоговая служба рассматривает денежную схему, прежде всего, как способ уклонения от уплаты налогов.

И все же данную форму отношений используют, поскольку судебная практика подтверждает перспективность такого направления. Исход любого разбирательства во многом зависит от того, под каким углом рассматривается та или иная ситуация.

Таким образом, кооперация представляет собой универсальную форму организации совместного производства, основанную на сотрудничестве предприятий в целях изготовления определенной продукции и повышения общей конкурентоспособности. Кооперация включает в себя несколько моделей: субконтрактинг, аутсорсинг и аутстаффинг, которые позволяют организациям не только снизить издержки, но и повысить внимание на тех операциях, которые влияют на прибыль и обороты. В мировой практике

---

<sup>10</sup>Что такое аутсорсинг и аутстаффинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businessplace.ru>

существует большое количество видов кооперации: производственная, сбытовая, потребительская, производственно-сбытовая и т.д. Особое внимание уделяется производственной кооперации, как наиболее распространенному виду кооперации.

## **1.2. Особенности производственной кооперации в современной экономике**

«Производственная кооперация – объединение предпринимательских усилий путем составления договоров (контрактов) в сфере производства продукции, предоставления услуг, выполнения работ производственного характера, прочих видов совместной инвестиционной деятельности».<sup>11</sup> Данная организационная форма производственного предпринимательства создается без юридического лица.

Производственная кооперация является наиболее распространенным видом кооперации. Она определяется как экономическая деятельность, ориентированная на сотрудничество между промышленными предприятиями и иными организациями, а также органами власти, которая появляется при изготовлении определенного продукта.

Предметом кооперационного взаимодействия выступают различные производимые продукты, информация, технологии и т.д.

«В основе развития производственной кооперации лежат отраслевые (вертикальные) и территориальные (горизонтальные) производственные связи».<sup>12</sup> Территориальные пропорции в развитии высокотехнологичных производств, а также технологические и экономические сочетания отраслей промышленности определяют основные отраслевые направления производственных связей.

---

<sup>11</sup>Производственная кооперация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.portfinance.ru>

<sup>12</sup>Макаров А.В., Трапезников В.А. Формирование программы развития производственной кооперации региона/А.В.Макаров, В.А.Трапезников // Экономика региона. 2015. №3. С. 175-183.

Главное условие устойчивого и динамического развития производственной кооперации заключается в удовлетворении и согласовании «экономических, технологических, инновационных интересов основных групп субъектов такого взаимодействия»<sup>13</sup>. По мнению авторов статьи «Формирование программы развития производственной кооперации региона», потребители товаров и услуг выступают экономической основой кооперации; производители, поставщики и подрядчики являются ее движущей силой; персонал предприятий и организация – социальная составляющая кооперации.

К положительным чертам производственной кооперации относят следующее:

- упрощенное оформление взаимоотношения между сторонами договора;
- легко решаемый вопрос найма рабочей силы;
- отсутствует необходимость аренды или покупки оборудования, поскольку это может предоставить какая-либо сторона договора как ее доля в кооперации.

К негативным чертам производственной кооперации относят следующее:

- иностранный инвестор может не выполнить свои договорные обязательства;
- «при вывозе продукта кооперации за пределы таможенной территории Украины продукт может быть признан экспортным, что тянет за собой определенные платежи в бюджет, лицензирование этого продукта»<sup>13</sup>;
- обязательное ведение бухгалтерского учета и отчетности кооперации.

Чаще всего производственную кооперацию используют в таких отраслях промышленности, как автомобильная промышленность,

---

<sup>13</sup>Производственная кооперация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.portfinance.ru>



авиастроение, машиностроение, металлообработка, химическая промышленность (пластмассы), текстильная и кожевенная промышленность.

В развитии кооперативного сектора экономики в настоящее время существует ряд проблем современной производственной кооперации:

- несовершенство правовой базы;
- крайне запутанная и постоянно изменяющаяся система налогообложения;
- высокая стоимость услуг по выдаче лицензий, согласований, разрешений, отсутствие благоприятных условий для выдачи банковских кредитов;
- отсутствие ясной государственной экономической политики и др.

В отличие от России за рубежом кооперационные связи между странами успешно развиваются.

В целях повышения доли кооперационных связей в ВВП в России и Свердловской области разрабатываются программы развития кооперации. Правительством Свердловской области для успешного развития кооперационных связей внутри региона была разработана специальная концепция – «Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г.». Концепция реализуется на двух этапах. Для каждого этапа прописаны цели, задачи и меры для их реализации, а также предусмотрены уже результаты, которых должны будут добиться предприятия.

На практике оказалось, что не все предприятия Свердловской области используют на своих производствах данную концепцию, в связи с нехваткой собственных оборотных средств, постоянно изменяющейся системой налогообложения и по многим другим причинам. Таким образом, первый этап развития (2009-2011г.) кооперации не был реализован предприятиями («рост объема производства продукции по внутриобластным поставкам на

30%; увеличение доли продукции, поставляемой местными производителями по госзакупкам, до 90%»<sup>14</sup>).

Соответственно перед Правительством ставится задача устранения вышеперечисленных проблем, препятствующих эффективному развитию кооперации в Свердловской области и России в целом, а также уделить особое внимание реализации второго этапа в развитии кооперации в Свердловской области.

Зачастую на практике применяются такие виды производственной кооперации, как подрядное кооперирование и совместное производство. Также в производстве используются различные формы кооперации в зависимости от потребностей партнеров.

В условиях подрядного кооперирования (производстве по заказу) в договоре прописывается на чьих материалах (заказчика или поставщика) будет изготавливаться определенное изделие. Зачастую, в рамках данного договора на коммерческой основе передается следующее: промышленная собственность, техническая документация, «ноу-хау».

К подрядной кооперации, в основном, относят «различные формы о разделении или специализации производства»<sup>15</sup>, которые в дальнейшем перерастают в кооперационные связи. В рамках договора о разделении производства стороны поставляют друг другу готовую продукцию, комплектующие изделия и полуфабрикаты. По соглашению договора о специализации производства стороны осуществляют встречные поставки продукции, технологические решения и документацию, которые формируют единый технологический процесс (единую серию товара) и «дополняющие производственные программы партнеров»<sup>15</sup>.

Стоит отметить, что договор о совместном производстве схож с договором о специализации производства. Здесь также выделяют два типа

---

<sup>14</sup>Правительство Свердловской области, Институт экономики УрО РАН. Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. 2009. 379с.

<sup>15</sup>Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.docs.cntd.ru>

соглашений: кооперирование на основе лицензии, которая предоставляется одной из сторон и кооперирование на взаимном обмене лицензией. Также совместное кооперирование возможно с использованием экспериментальных и производственных баз партнеров.

По сравнению с традиционной куплей-продажей лицензий производственная кооперация на лицензионной основе является более высокой формой сотрудничества между лицензиаром и лицензиатом. Это обусловлено следующим:

1. предполагается инженерно-техническое взаимодействие предприятий, их совместное производство на основе специализации, согласованные вопросы по сбыту изделий, которые поставляются по кооперации;

2. в условиях низких финансовых затрат научно-технические достижения могут внедряться в более сжатые сроки, что невозможно сделать при покупке чистой лицензии, а также появляется возможность безвозмездно обмениваться техническими инновациями в течение длительного времени;

3. «большинство кооперационных соглашений предусматривает совместную разработку и доведение до промышленного освоения научно-технических достижений партнеров».<sup>16</sup>

Отметим, что не исключаются при необходимости разовые поставки комплектных изделий одной стороны для другой при изготовлении обоими кооперантами продукции по лицензии.

Кроме подрядного кооперирования и совместного производства в производственной кооперации активно используют аутсорсинг. Хорев М.А. считает, что аутсорсинг – это новый системно-организационный подход возрождения производственной кооперации. Именно так называется его статья, опубликованная в журнале «Фундаментальные исследования».

---

<sup>16</sup>Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.docs.cntd.ru>

К аутсорсингу (в условиях производственной кооперации) относятся работы, непосредственно связанные с производственно-техническим процессом изготовления товарной продукции.

Предприятия или частный предприниматель, не имеющие собственного производства могут изготавливать свою продукцию на стороне.

В условиях современной экономики укрупнение и монополизация «создают предпосылки к созданию крупномасштабного, системного аутсорсинга»<sup>17</sup>.

При выборе аутсорсера должное внимание уделяется возможностям производства, системы контроля качества, а также квалификации персонала. Каждое изделие «должно поступать к заказчику с сопроводительной документацией и соответствовать утвержденному регламенту, подтверждающий ее качество»<sup>17</sup>.

«При выполнении работ госкорпорациями, их партнерами и исполнителями применяются договора в форме государственного контракта или госзаказа, форма и основные требования к которым регламентируются уже Гражданским кодексом Российской Федерации».<sup>17</sup>

Таким образом, использование аутсорсинга может стать эффективным организационно-производственным инструментом промышленного менеджмента.

Отметим, что промышленная политика территорий разного уровня сдерживает развитие производственной кооперации, что приводит к появлению негативных последствий:

- снижение конкурентоспособности готовых изделий на внутреннем и мировом рынках;
- ограничение привлечения инноваций на территорию страны, которые определяются «развитием производственных и научно-технических взаимодействий с ведущими иностранными производителями.

---

<sup>17</sup>Хорев М.А. Аутсорсинг – новый системно-организационный подход возрождения производственной кооперации/М.А.Хорев// Фундаментальные исследования. 2014. №12. С. 1-4.

Данная проблема требует немедленной разработки оптимальных и эффективных методов поддержки производственной кооперации.

В своей статье «Формирование программы развития производственной кооперации региона» Макаров и Трапезников указывает на то, что проблема государственного регулирования кооперации остается не решенной.

Результаты анализа программных документов и проектов по развитию производственной кооперации, проводимого авторами статьи, заключается в следующем:

- «отсутствуют институциональные основы разработки региональных программ развития»<sup>18</sup> производственной кооперации;
- отсутствуют определенные формы и механизмы совместной работы органов государственной власти и местного самоуправления.

Полученные результаты указывают на необходимость создания методики разработки региональных программ развития производственной кооперации.

В целях разработки методики региональных программ следует обратиться к международному опыту развития производственной кооперации (МПК). В настоящее время выделяются следующие основные причины реализации МПК:

- «долгосрочность, стабильность, регулярность реализации МПК;
- непосредственная направленность на производство материальных и нематериальных благ путем реализации ряда хозяйственных функций;
- совместная, согласованная, плановая, скоординированная или
- технически связанная деятельность;
- деятельность, направленная на повышение эффективности
- собственного производства, получение прибыли, экономию затрат,

---

<sup>18</sup>Макаров А.В., Трапезников В.А. Формирование программы развития производственной кооперации региона/А.В.Макаров, В.А.Трапезников // Экономика региона. 2015. №3. С. 175-183.

совершенствование производства, повышение производительности труда, качества выпускаемой продукции;

- взаимодействие между субъектами разных государств;
- договорный характер отношений между контрагентами;
- отношения на базе рационального разделения труда в сфере производства;
- самостоятельность (независимость) участников МПК»<sup>19</sup>.

К формам организации международного производственного сотрудничества относят: лицензионное соглашение, франчайзинг и совместное предприятие. Рассмотрим данные формы более подробно.

1. Лицензионное соглашение – юридический договор, согласно которому лицензиар предоставляет определенные права лицензиату на определенное время и за определенное вознаграждение.

Основной плюс этой формы заключается в быстром оформлении сделки при низких организационных расходах. Достаточно заключить договор купли-продажи или аренды (лизинг) с предприятием, который обладает производственными мощностями, производственными площадями, классификационными кадрами. Организация всей сделки проходит достаточно быстро. Организационные расходы включают в себя только командировочные расходы, оплату труда работы экспертов и руководителей предприятий (для усиления их заинтересованности).

Однако у данной формы имеются существенные недостатки: в производственную систему лицензиара не входят создаваемые производства (участки, линии, цеха или малые предприятия), в результате чего возникают затруднения в оперативном контроле технологической дисциплины, в обеспечении быстрых изменений в соответствии с требованиями рынка, в передачи инноваций и т.д. Таким образом, негативные последствия могут

---

<sup>19</sup>Галушко М.В. Внешнеторговая деятельность предприятий в рамках международной производственной кооперации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. №8. С. 41–45.

существенно повлиять как на конкурентоспособность выпускаемой продукции, так и на имидж компании.

Лицензиар и лицензиат строят свои отношения на коммерческой основе без участия в капитале друг друга. В связи с этим лицензиат осуществляет существенные капиталовложения, которыми он зачастую не владеет, на организацию производства и товаропроводящей сети.

Кроме того, ввозимое оборудование и прочие комплектующие относятся таможенным законодательством к импортным поставкам, что повышает стоимость поставляемых товаров. В результате чего увеличиваются сроки окупаемости и цены на продукцию, что неблагоприятно сказывается на конкурентоспособности продукции.

2. Франчайзинг – форма МПК, с помощью которой главная фирма развивается достаточно быстро и с наименьшими затратами. Франчайзинговая компания представляет собой «систему организационных структур производства и управления, обеспечивающих совместную деятельность с зарубежным партнером на договорной (контрактной) основе, которая связана не только с продажей коммерческих или промышленных знаний (в том числе оборудования и технологий), но и с непосредственным участием фирмы – владельца технологии (франчайзера) в производстве и сбыте продукции на рынке своего зарубежного партнера (франчайзи)»<sup>20</sup>.

Франшиза – определенная лицензия, выданная одним лицом (франчайзером) другому лицу (франчайзи), которая:

- обязывает франчайзи в течение действия франшизы заниматься определенным бизнесом, используя наименование, принадлежащее франчайзеру или ассоциирующееся с ним;

- дает право франчайзеру осуществлять контроль за качеством ведения бизнеса в течение действия франшизы;

- обязывает франчайзера предоставлять франчайзи помощь при

---

<sup>20</sup>Галушко М.В. Внешнеторговая деятельность предприятий в рамках международной производственной кооперации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. №8. С. 41–45.

ведении бизнеса (обучение персонала, управление продажами и т.д.);

– «обязывает франчайзи регулярно в течение всего периода франшизы выплачивать франчайзеру определенные денежные суммы в оплату франшизы или товаров, услуг, предоставляемых франчайзером франчайзи»<sup>21</sup>.

Доход франчайзера включает в себя следующие источники: вступительные взносы новых франчайзи; фиксированные постоянные платежи в виде процента от прибыли франчайзи (роялти); наценка на поставленные товары; сдача в аренду зданий и оборудования; плата за консультационные услуги; собственные торговые точки франчайзера и т.д.

Преимущества системы франчайзинга заключаются в следующем:

– создаваемые предприятия (франчайзи) входят в систему материнской компании, поэтому они находятся под общим и технологическим контролем;

– франчайзер частично либо полностью освобождается от уплаты таможенных взносов, т.к. ввозимые оборудования и прочие комплектующие представляются в режиме временного ввоза;

– снижение налогооблагаемой базы;

– «франчайзи включаются в систему товаропроводящей сети франчайзера, поэтому создавать изолированную торговую систему не придется, а региональная торговая структура франчайзи дополняет существующую сеть франчайзера»<sup>21</sup>;

– тройная система договоров (договор о совместной деятельности, лицензионный договор и лизинговый договор) обеспечивает высокую защищенность вложений материнской компании и возврат своих вложений;

– поддержка со стороны территориальных органов власти (льготы по местным налогам), а также фондов поддержки малого предприятия (ссуды на оплату поставляемого оборудования) и территориальных фондов;

---

<sup>21</sup>Галушко М.В. Внешнеторговая деятельность предприятий в рамках международной производственной кооперации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. №8. С. 41–45.



– налоговое законодательство дает возможность значительно снизить налогооблагаемую базу.

К недостаткам относят:

– более длительный характер развития производства;  
– усложненность правового оформления;  
– «необходимость обладания франчайзером известной торговой маркой, передовыми технологиями и достаточными ресурсами (финансовыми, кадровыми и др.)»<sup>22</sup>.

3. Совместное предприятие (СП) носит долгосрочный характер и преследует различные цели своего создания (экономия капиталовложения, выход на новые рынки и т.д.). Данная форма кооперирования является упрощенным вариантом франчайзинга, поэтому она более распространена.

«Кроме того, эта организационная форма не требует от материнской компании известности и не накладывает на нее обязанности по обеспечению контрагента оборудованием и технологиями, жесткому контролю соблюдения технологического процесса и т.п.»<sup>22</sup> Отметим, что другая сторона также не несет обязательств заниматься только тем видом бизнеса, который определен франшизой.

Многие совместные предприятия используют различные налоговые и таможенные льготы, связанные с участием в них инвесторов зарубежных стран. Итак, совместное предприятие сочетает в себе такие формы, как лицензирование и франчайзинг.

Таким образом, производственная кооперация представляет собой объединение предприятий в сфере производства продукции, выполнения работ производственного характера и прочих видов совместной инвестиционной деятельности. Данное объединение реализуется на договорной основе, т.е. составляется договор (контракт), где прописываются все условия и обязательства сторон. Зачастую на практике применяются

---

<sup>22</sup> Галушко М.В. Внешнеторговая деятельность предприятий в рамках международной производственной кооперации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. №8. С. 41–45.

такие виды производственной кооперации, как подрядное кооперирование и совместное производство. Также, проблема государственного регулирования кооперации остается нерешенной и требует разработки региональных программ по развитию производственной кооперации.

В настоящее время особое внимание уделяется вопросу развития международной производственной кооперации, формы которой имеют свои достоинства и недостатки. Анализ развития международной производственной кооперации представляет значительный интерес для России.

Производственная кооперация активно развивается на территориях зарубежных стран. Рассмотрим конкретные примеры использования производственной кооперации в зарубежной практике.

1. Современный мир характеризуется внедрением новых явлений, которые вызывают необходимость пересмотра ряда традиционных понятий. Так, страны Вишеградской группы используют альтернативный подход к производственной кооперации, созданный на основе сетевого взаимодействия экономических агентов.

Автор статьи «Механизмы производственной кооперации в странах Вишеградской группы и возможности для России», Дрыночкин А.В., полагает, что «центр экономической активности в современной мировой экономике все-таки перемещается с глобального уровня на региональный»<sup>23</sup>. Таким образом, появляется необходимость изучения экономических и производственных процессов в различных регионах мира. Объектом исследования выступают страны Вишеградской группы (наиболее развитые представители последней волны расширения ЕС – Польша, Чехия, Словакия, Венгрия).

Новые члены ЕС изучаются по двум причинам:

– данные страны добились существенных успехов в трансформации

---

<sup>23</sup>Дрыночкин А.В. Механизмы производственной кооперации в Вишеградских странах и возможности для России/А.В.Дрыночкин// Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2014. №2. С. 80-85.

своих экономик и тем самым демонстрируют определенные результаты экономического развития;

– заинтересованность в проверке гипотезы об усилении интегративности данного региона Европы.

Суть гипотезы заключается в предположении, что «данные страны находятся на этапе «формирования своего рода субрегионального экономического ядра» в рамках Евросоюза»<sup>24</sup>.

Для доказательства этой гипотезы используются данные внешнеторговых потоков новых членов Евросоюза. Результаты показали, что «доля экспортных потоков, курсирующих между странами новых членов ЕС, в общем объеме интра-торговли постоянно растет<sup>24</sup>». Так, в 2004г. доля экспортных потоков составлял «18,8%, в 2008г. – 26,0%, в 2012г. – 27,3%»<sup>24</sup>. Таким образом, видно, что страны данного региона в большинстве случаев торгуют между собой, нежели с другими странами Евросоюза.

Аналогичный вывод можно сделать и при изучении доли импортных потоков: доля субсидированной торговли между новыми членами ЕС «в общих объемах импорта их всех стран ЕС постоянно увеличивается»<sup>24</sup>.

В определенной мере данный процесс можно отнести к производственной кооперации. Но при более глубоком анализе этого процесса можно заметить, что Вишеградские группы осуществляют сотрудничество «не на основе предварительно согласованного разделения труда (специализации) – как при традиционном подходе, а на основе сложившегося разделения труда (специализации». Другими словами, это означает, что любой желающий для производства какой-либо продукции может «свободно приобретать на рынке необходимые компоненты, которые для их продуцентов являются обычными предметами купли-продажи, прошедшими свой цикл производства<sup>24</sup>». Данное взаимодействие тоже можно отнести к производственной кооперации. В данном случае вместо

---

<sup>24</sup>Дрыночкин А.В. Механизмы производственной кооперации в Вишеградских странах и возможности для России/А.В.Дрыночкин// Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2014. №2. С. 80-85.

иерархической интеграции будет использоваться равноправное сетевое взаимодействие. В рамках равноправного сетевого взаимодействия большинство компаний стремятся открывать свои производства вблизи с основными продуцентами, которые волей-неволей будут обращаться к услугам таких компаний. Например, основным фактором размещения завода в Венгрии, производящего нетканые материалы для мебельной промышленности и шумоизоляционных материалов, служил растущий спрос автомобильной промышленности. Поэтому завод располагается всего в 30км от Дьера, где собирается Audi TT.

Стоит отметить, что определяющим фактором для размещения производств в рамках кооперации является близость к рынкам сбыта. Практически все автосборочные заводы в Польше расположены в тех регионах, которые граничат с партнерами ЕС – Германия, Чехия, Словакия. Единственным исключением является завод Volkswagen, расположенный в Познани, который является центром воеводства и не имеет приграничной полосы. Но расстояние от Познани до немецкой границы составляет 180км по автобану.

Таким образом, отсутствие в регионе Восточной Европы признаков кооперации объясняется «доминированием в региональном обмене поставок готовой продукции, а не компонентов, полуфабрикатов и т.п., что подразумевает традиционный подход. Вишеградские страны используют противоречивые подходы к производственной кооперации. С одной стороны, оценки эффективности их участия в этом процессе во многом определяются применяемым подходом к определению сущности производственной кооперации, с другой стороны, возможности использования их опыта, который, как-никак, все же имеется, - для других стран ограничены».<sup>25</sup>

Применение вишеградского опыта в России невозможно по нескольким причинам:

---

<sup>25</sup>Дрыночкин А.В. Механизмы производственной кооперации в Вишеградских странах и возможности для России/А.В.Дрыночкин// Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2014. №2. С. 80-85.

- российский промышленный комплекс не предполагает возможности масштабной кооперации;
- разные условия развития экономической среды;
- неустойчивое отношение стран вишеградских групп к российскому капиталу.

2. Субконтрактинг является инструментом повышения эффективности промышленного производства и обеспечения экономического роста. Субконтрактинг обеспечивает высокие темпы экономического развития в таких странах, как Япония, Германия, США, Испания, Италия и Турция.

Наибольшее распространение в западной практике субконтрактинг получил в машиностроении, автомобилестроении, станкостроении, а также в радиоэлектронной и электрической промышленности.

Посмотрим как модели субконтрактинга (американская и японская) реализуются на примере западной практики.

1) Американская модель основана на взаимоотношении большого числа заказчиков и исполнителей. Основным критерий отбора исполнителей заказа заключается в цене, которую они просят за выполнение определенного заказа. Данная модель реализуется в тесной связи с «малым предпринимательством, инновационной активностью фирм-исполнителей, доступностью лизинговых отношений для субконтракторов и т.п.».<sup>26</sup>

В американской модели отношения между заказчиком и исполнителем не рассчитаны на долгосрочную перспективу.

Особенность субконтрактинга заключается в том, что исполнитель предлагает заказчику несколько вариантов выполнения заказа, из которых заказчик должен выбрать лучший, на его взгляд, вариант.

Крупные автомобилестроительные предприятия зачастую имеют несколько субконтракторов. Такие крупные компании, как Chrysler, Ford и General Motors, «изготавливают самостоятельно чуть больше 1/3

---

<sup>26</sup>Зарубежная практика производственной кооперации и субконтрактации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yarcs.yartpp.ru>

комплектующих (34, 38 и 47 % соответственно)<sup>27</sup>. Остальная часть комплектующих поставляется на субконтрактинговой основе.

Американская модель развивается не только благодаря поддержке либеральной экономической политике, но и с помощью системы государственных заказов (например, оборонный сектор).

2) Японская модель представляет собой пирамиду: контрактор передает заказ нескольким субконтракторам, а они в свою очередь взаимодействуют с субконтракторами меньшего уровня. Примером могут служить такие гиганты автомобилестроения, как Nissan и Toyota, которые самостоятельно производят лишь «1/4 используемых комплектующих (26 и 29% соответственно)<sup>27</sup>, а остальное получают по субконтрактным заказам.

Японская модель выдвигает следующие критерии отбора субконтракторов:

- качество;
- техническая совместимость изделий;
- надежность партнеров.

Зачастую, заказчик заключает договор с субконтрактором на период выпуска определенного изделия. Если субконтрактор удовлетворяет заказчика, то после завершения заказа контракт продлевается.

В японской модели не используют сбивание цены путем конкурентной борьбы между субконтракторами. В целях повышения эффективности производства контракторы стремятся установить прочные взаимоотношения с субконтракторами.

Начальная цена учитывает смету затрат, амортизацию оборудования, повышение цен на сырье, а также прибыль субконтрактора.

Особенность японской модели субконтракта заключается в производственно-технической интеграции крупных заказчиков и мелких исполнителей. Так, заказчик старается поддерживать отношения с

---

<sup>27</sup> Зарубежная практика производственной кооперации и субконтракта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yarcs.yartpp.ru>

исполнителями, оказывая содействие в повышении контроля качества, предоставляя техническую, финансовую и иную помощь.

Особый интерес представляет опыт Испании в развитии субконтрактации. В середине 70-х гг. XX в. Испания существенно отставала в конкурентоспособности своей промышленности от ведущих индустриальных стран. Поэтому Испания начала активно использовать механизмы производственной кооперации и субконтрактации. Основная цель заключалась в «преодолении экономического кризиса путем загрузки испанских промышленных предприятий производственными заказами крупных транснациональных компаний (преимущественно автомобильных)».<sup>28</sup>

С помощью базы торгово-промышленной палаты (ТПП) в г. Бильбао был сформирован Центр промышленной кооперации и субподряда, к которому в дальнейшем присоединился Международный выставочный центр (один из крупнейших в мире). В начале деятельности торгово-промышленной палатой была создана база данных предприятий-субконтракторов, которая содержала всю необходимую информацию о выпускаемой продукции и производственных возможностях испанских фирм. В дальнейшем на основе этой базы был сформирован соответствующий каталог субконтракторов.

Этапом развития субконтрактации в Испании стало участие предприятий-субконтракторов в различных специализированных выставках (Ганновер, Париж, Чикаго, Копенгаген). Уже в 80-х гг. в г. Бильбао была проведена международная выставка «Субподряд и промышленная кооперация», которая стала важным мероприятием в Европе. Данная выставка проводится и в настоящее время по нечетным годам, цель которой заключается в установлении контактов с заказчиками.

Несомненно, развитие производственной кооперации в Испании стало расти более быстрыми темпами. Так, в 90-х гг. на базе 29-ти ТПП Испании

---

<sup>28</sup>Зарубежная практика производственной кооперации и субконтрактации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yarcs.yartpp.ru>

были сформированы биржи субконтрактации. Субконтрактация позволила расширить сеть мелких и средних предприятий в Испании, ранее специализирующихся на выполнении заказов крупных иностранных компаний. Экономический подъем и последующее развитие производственной кооперации привели к созданию крупной промышленности, благодаря которой был сформирован внутренний рынок субконтрактации. Так, формирование мощной промышленности позволило Испании снизить зависимость от иностранных компаний и повысить уровень благосостояния населения.

Таким образом, первая глава выпускной квалификационной работы раскрывает сущность кооперации, которая представляет собой универсальную форму организации совместного производства, основанную на сотрудничестве предприятий в целях изготовления определенной продукции и повышения общей конкурентоспособности. Кооперация включает в себя несколько моделей, позволяющих предприятиям не только снизить издержки, но и повысить внимание на тех операциях, которые влияют на прибыль и обороты. В производственной кооперации, в основном используют механизм субконтрактации, обеспечивающий экономический рост. Анализ международного опыта показывает, что взаимоотношения, складывающиеся в рамках производственной кооперации, широко используются в развитых индустриальных странах, также они позволяют достичь предприятию высокой эффективности и конкурентоспособности промышленного производства.

Во второй главе будет рассматриваться функционирование и развитие производственной кооперации на примере конкретного предприятия.



## **2. Анализ финансовой деятельности предприятия АО «Уральская фольга»**

### **2.1. Характеристика и организационная структура предприятия**

В большинстве случаев алюминиевая фольга используется в качестве упаковочного материала в фармацевтической, пищевой и табачной отраслях промышленности. Между тем, спектр ее применения намного шире, чем может казаться.

Объединенная компания (ОК) РУСАЛ является крупнейшим в мире производителем алюминия. Основная часть продукции компании включает в себя первичный алюминий, алюминиевые сплавы, фольга и глинозем. Активы компании содержат в себе весь комплекс предприятий, которые задействованы в цепочке производства конечного продукта. Это позволяет компании осуществлять контроль над всеми этапами производственного процесса, что обеспечивает высокое качество продукции.

Компания разместила свои заводы и представительства в 19 странах и пяти континентах. Основные производственные мощности расположены в Сибири. Данное месторасположение дает РУСАЛу два главных преимущества: «доступ к возобновляемой и экологически чистой гидроэлектроэнергии и близость к самому перспективному мировому рынку – Китаю»<sup>29</sup>.

РУСАЛ входит в тройку самых эффективных производителей алюминия в мире. В перспективе компания планирует занять первое место в этом показателе. На основе собственной научно-технической базы компания создает и реализует новые разработки, позволяющие оптимизировать производство и снизить его себестоимость.

В настоящее время РУСАЛ является одним из крупнейших в мире производителей алюминия и глинозема. Так, РУСАЛ производит 4,2 млн.

---

<sup>29</sup>РУСАЛ - Кто мы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusal.ru>

тонн алюминия в год, 12 млн. тонн глинозема в год и 90 тыс. тонн фольги в год. География компании обширна, ей принадлежит большое количество предприятий, расположенных по всей территории России.

На территории России расположены 4 дочерних предприятий РУСАЛа по производству фольги, особенности которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Дочерние предприятия «РУСАЛ», специализирующиеся в фольгопрокатной отрасли

N	Показатели	САЯНАЛ	АО «Уральская фольга»	АРМЕНАЛ	Саянская фольга
1	География	г.Саяногорск. Республика Хакасия. Россия	г. Михайловск. Свердловская обл. Россия	г.Ереван. Армения	г.Дмитров. Московская обл. Россия
2	Особенности	является лидером российской фольгопрокатной отрасли по объему производства и разнообразию ассортимента продукции	одно из наиболее быстро развивающихся предприятий фольгопрокатной отрасли в России, важная часть упаковочного бизнеса РУСАЛа	единственный производитель фольги на Кавказе и в Центральной Азии	единственный производитель бытовой фольги в России
3	Мощность	41 тыс.тонн/год	16,5 тыс.тонн/год	30 тыс.тонн/год	30 тыс.тонн/год
4	Потребители	фармацевтическая, пищевая, строительная и табачная отрасли	авиационная, пищевая, электротехническая, строительная, фармацевтическая промышленность, а также розничные торговые сети	пищевая, строительная отрасли, а также розничные торговые сети	розничные торговые сети

По словам директора упаковочного бизнеса компании РУСАЛ, С. Горячева, «примерно 40% продаж в стране приходится на долю упаковки, используемой в табачной, фармацевтической и пищевой отраслях, а остальные 60% - поставка фольги технического и строительного назначения»<sup>30</sup>.

<sup>30</sup>Тонкости широкого применения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.litres.ru>

Каждое предприятие имеет свой профиль. Так, САЯНАЛ производит фольгу для дальнейшей отделки и занимается производством упаковочных материалов на основе фольги. «Уральская фольга» специализируется на производстве продукции технического, бытового и строительного назначения. АРМЕНАЛ делает упор на производстве фольги бытового назначения, а также немного выпускает контейнерную фольгу и фольгу под отделку. Саянская фольга специализируется на перемотке алюминиевой фольги в бытовые рулончики для поставок в розничную торговлю.

«Больше 60% произведенной продукции»<sup>31</sup> РУСАЛ экспортирует. Из этого числа половина продукции поставляется в США, а другая половина в Европу (Германия, Польша, Франция, Италия, Нидерланды). По мнению С. Горячева, импорт алюминиевой фольги в Россию снижается. РУСАЛ активно продвигает свою продукцию по территории нашей страны.

РУСАЛ активно кооперируется с ПАО «ДОЗАКЛ», занимающейся выпуском ленты для изготовления строительных и отделочных материалов. Сам ДОЗАКЛ не имеет возможности производить алюминиевую ленту, поэтому он скооперировался с РУСАЛОм. Компании заключили долгосрочный договор на производство и поставку алюминия на срок до 31 декабря 2021г. по рыночным ценам. Оплата осуществляется в течение 30 дней с момента поставки.

Поскольку производство алюминия энергоемко, то цена на алюминий напрямую зависит от затрат электроэнергетики. В целом стоимость алюминия определяет ценовую динамику на акции компаний и предприятий, специализирующихся на добыче, переработке и продаже данного металла.

Стоит отметить, что цена лома напрямую зависит от котировок алюминия. Популярным индикатором, отражающим состояние цен на рынке купли-продажи цветного металлопроката, является Лондонская биржа цветных металлов, на цены которой ориентируются как компании, торгующие сырьем, так и мировые производители алюминиевого проката.

---

<sup>31</sup>Тонкости широкого применения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.litres.ru>

«Но необходимо понимать, что для рынка, связанного с котировками на бирже, характерна нестабильность, выражающаяся в резких скачках или провалах цен на металлы, представленные на биржевых торгах»<sup>32</sup>.

За данными изменениями пристально следят и специалисты двух кооперирующих компаний – КО «РУСАЛ» и ПАО «ДОЗАКЛ».

Стоимость алюминия за 1 кг представлена в табл. 4 (котировки на 28.02.17).

Таблица 4 - Стоимость алюминия за 1 кг (рыночная цена на 2017г.)

N	Наименование	Цена, руб	Изменение, %
1	Лом алюминия банка	48.40	0.0
2	Лом алюминия двигатели	63.70	0.0
3	Лом алюминия кабель	62.50	0.0
4	Лом алюминия микс	62.20	-0.05
5	Лом алюминия пищевой	81.30	0.0
6	Лом алюминия профиль	78.00	0.0
7	Лом алюминия стружка	40.00	0.0
8	Лом алюминия эл/техн	86.70	0.0

Источник: Крупнейшая база данных по рынку металлов в открытом доступе: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.infogeo.ru>

В данной работе особое внимание будет уделено дочернему предприятию, расположенному на территории Свердловской области, АО «Уральская фольга» (Нижнесергинский район, г.Михайловск). Основной вид деятельности данного предприятия – производство фольги и ленты из алюминия и алюминиевых сплавов.

Не каждое развивающееся предприятие может похвастаться многовековой историей, как АО «Уральская фольга». История предприятия началась в далеком 1789 г., и оно продолжает развиваться и функционировать в настоящее время.

<sup>32</sup>Цена алюминия на лондонской бирже сегодня онлайн [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.metalsprices.ru>

В 2007 г. АО «Уральская фольга» вошло в одну из крупных мировых компаний «РУСАЛ» и с помощью него на дочернем предприятии был реализован инвестиционный проект «Поддержание процесса производства».

Основная характеристика АО представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Основная характеристика АО «Уральская фольга»

N	Наименование	Значение
1	Продукция	Алюминиевая фольга толщиной 0,005 мм - 0,240 мм, шириной 20 - 1500 мм. Алюминиевая лента толщиной 0,25 - 0,8 мм, шириной 40 - 1500 мм.
2	Потребители	Авиационная, строительная, электротехническая, пищевая, фармацевтическая промышленность, розничные торговые сети
3	Мощность	16 500 тонн
4	Модернизация и развитие	В планах предприятия - увеличение объема производства до 23 800 тонн к 2016 году. Программа предусматривает строительство плавильной печи, восстановление агрегата бесслитковой прокатки АБП 1600, покупку современной машины для резки фольги толщиной 0,005 - 0,05 мм, а также приобретение двух печей отжига фольги. Завод также работает над расширением ассортимента. Недавно Уральская фольга приступила к выпуску нового вида продукции - фольги толщиной 0,12 - 0,18 мм для производства пластин теплообменников.
5	Сертификаты	ISO 9001:2008 (международный стандарт системы менеджмента качества)
6	Персонал	560 человек
7	Руководство	Управляющий директор – Владимир Петрович Нефедьев

Источник: Официальный сайт «РУСАЛ»: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rusal.ru>

Предприятие АО «Уральская фольга» выпускает разного вида продукцию в достаточно большом объеме. Выпускаемая продукция имеет свой нормативный документ и условное обозначение.

Перечень выпускаемой продукции предприятия АО «Уральская фольга» представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Перечень выпускаемой продукции предприятия АО «Уральская фольга»

N	Нормативная документация на продукцию	Вид, наименование продукции	Условное обозначение продукции	Описание продукции
1	ГОСТ 618	«Фольга алюминиевая, предназначенная для технических целей»	Фольга ДПРНМ...	Фольга холоднокатаная, прямоугольного сечения, мягкая
			Фольга ДПРНТ...	Фольга холоднокатаная, прямоугольного сечения, твердая
2	ГОСТ 745	«Фольга алюминиевая для упаковки»	Фольга ФГ...М	Фольга гладкая мягкая
			Фольга ФГ...Т	Фольга гладкая твердая
3	ГОСТ 25905	«Фольга алюминиевая для конденсаторов»	Фольга ДПРНМ...	Фольга алюминиевая, в мягком состоянии
			Фольга ДПРНТ...	Фольга алюминиевая, в твердом состоянии
4	ГОСТ 13726	«Ленты из алюминия и алюминиевых сплавов»	Лента...М...	Лента в отожженном состоянии
			Лента...Н...	Лента в нагартованном состоянии
5	ТУ 1811-001-42546411	«Фольга алюминиевая для радиаторов»	Фольга Т-Д-ПР...	Фольга алюминиевая, в твердом состоянии
6	ТУ 1811-003-64316404	«Фольга алюминиевая для сборных алюминиевых радиаторов»	Фольга ...-Т-Д-ПР-...	Фольга холоднодеформированная, прямоугольного сечения, твердая
7	ТУ 48-21-169	«Фольга из алюминиевого сплава АМг2»	Фольга АМг2-Н- ...	Фольга в нагартованном состоянии
8	ТУ 1811-161-14504589	«Фольга алюминиевая для интегральных схем»	Фольга ДПРХТ...	Фольга холоднодеформированная, прямоугольного сечения, твердая
9	СП-УД-экспорт	«Фольга алюминиевая»	Aluminium foil ... О	Фольга алюминиевая, в мягком состоянии
			Aluminium foil ... Н	Фольга алюминиевая, в твердом состоянии

Предприятие серьезно уступает зарубежным производителям фольги в конкурентной борьбе на внутреннем рынке. Серьезными конкурентами для предприятия являются европейские и китайские производители, которые изготавливают более качественную тонкую фольгу. Основным конкурентом

в России по производству алюминиевой ленты является Самарский металлургический завод – АЛКОА.

Сформированная в соответствии со стратегией предприятия кадровая нацелена на организацию эффективного управления персоналом. Основная цель кадровой политики заключается в обеспечении эффективности и устойчивых конкурентных преимуществ предприятия, а также в поддержании динамичного его развития. Каждый работник предприятия должен понимать свою роль и прилагать все необходимые усилия для реализации общего дела.

На «Уральской фольге» осуществляется полный технологический цикл производства фольги - от плавки алюминия и литья алюминиевой ленты до конечного проката и резки фольги.

В целом выпускаемая продукция предприятия АО «Уральская фольга» высоко востребована. Но необходимо осознавать, что создаваемая продукция не может полностью удовлетворить предъявляемые требования всех потребителей. Поэтому для максимизации прибыли завод не будет стараться занять все рыночные сегменты. И в результате акцентирует свое «внимание» на отдельных сегментах рынка, где ее продукт принесет максимальный доход т.к. разные потребители желают приобрести разные виды фольги. Основная задача сегментации заключается в выявлении устойчивой группы потребителей для своей продукции.

«Уральская фольга» активно поддерживает кооперационные связи с ПАО «ДОЗАКЛ». Именно это дочернее предприятие производит для ПАО алюминиевую ленту в достаточно больших объемах.

Данная кооперация представляет собой форму взаимопомощи предприятий (такая форма характерна предприятиям Свердловской области). Предприятия используют модель субконтракта: ПАО «ДОЗАКЛ» не имеет возможности самостоятельно изготавливать алюминиевую ленту, поэтому предприятие заказывает ее у АО «Уральская фольга».

Преимущества для предприятий от производственной кооперации:

1. ПАО «ДОЗАКЛ»: снижение себестоимость конечного продукта; снижение размера капиталовложений в средства производства с низкой степенью загрузки; сосредоточение на создании и развитии нового товара и т.д.;

2. АО «Уральская фольга»: гарантированная занятость персонала; повышение уровня загрузки собственных производственных мощностей; принятие технической помощи со стороны подрядчика и т.д.

Не смотря на имеющиеся кооперационные связи у предприятия «Уральска фольга» наблюдаются проблемы в развитии производственной кооперации, это обусловлено на недостаточном развитии инноваций, кооперационных связей между регионами, промышленной и экономической интеграции между предприятиями и др.

Таким образом, РУСАЛ – является крупнейшим производителем алюминия и является головным предприятием, у которого в подчинении большое количество дочерних предприятий, специализирующихся на производстве алюминия, фольги и глинозема. В перспективе компания планирует к 2024г. «увеличить долю сплавов в общих продажах с 46% до 80%»<sup>33</sup> и тем самым поставлять всю свою алюминиевую продукцию по России.

Одно из дочерних предприятий РУСАЛа расположено на территории Свердловской области – АО «Уральская фольга» (г. Михайловск), которое специализируется на производстве фольги и ленты из алюминия и алюминиевых сплавов. В перспективе РУСАЛ планирует помочь дочернему предприятию увеличить производство и расширить ассортимент продукции. Данная помощь заключается в основном в предоставлении необходимых денежных средств, оборудования, техники, высококвалифицированных специалистов и т.д. В целом, продукция предприятия высоко востребована. АО «Уральская фольга» акцентирует свое внимание на конкретных

---

<sup>33</sup>«Русал» в перспективе хочет поставлять весь свой алюминий в Россию [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tass.ru>



сегментах рынка, где выпускаемая продукция способна принести максимальный доход.

АО «Уральская фольга» имеет кооперационные связи с ПАО «ДОЗАКЛ». Предприятие производит для ПАО алюминиевую ленту. Несмотря на имеющиеся кооперационные связи у предприятия «Уральская фольга» наблюдаются проблемы в развитии производственной кооперации.

## 2.2. Анализ основных технико-экономических показателей

За отчетный 2016 г. АО «Уральская фольга» успешно выполнило план по основным показателям.

1. Выполнение производственных показателей представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Выполнение производственных показателей за 2016 г.

N	Показатель	План	Факт	Абсолютный прирост	Темп прироста, %
1	Выпуск товарной продукции, тонн	6525	6887	362	5,5
2	Выполнение заказа, тонн	1064	1064	0	0
3	Средневзвешенная толщина, мм	0,0238	0,0243	0,0005	2,1

Расчеты показали, что при плане выпуска товарной продукции 6525 т. фактический выпуск составил 6887 т. Перевыполнение оперативного плана составило 362 тонны или 5,5%. Фактическое выполнение заказа соответствует плану заказов (100%). Фактическая средневзвешенная толщина незначительно выше плана и составляет 0,0243 мм, что на 0,0005 мм (или на 2,1%) больше плановой толщины.

2. Загрузка оборудования изображена на рис.1.

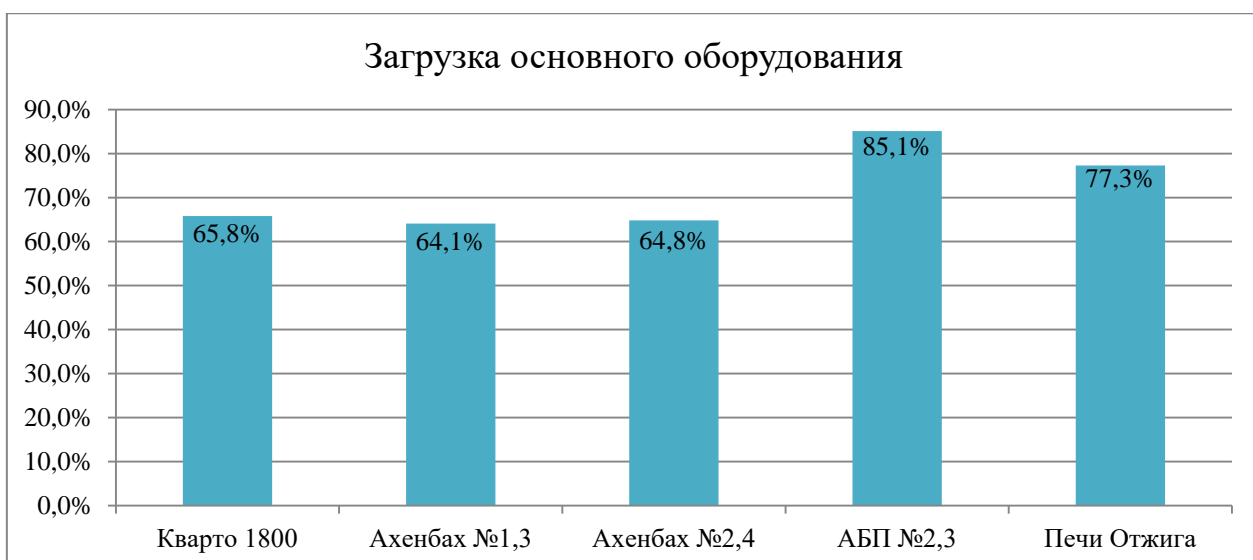


Рисунок 1 – Загрузка основного оборудования

Из диаграммы загрузки основного оборудования видно, что наиболее загруженными в технической цепочке являются АБП № 2, 3 и печи отжига.

3. Качество продукции представлено в таблице 8.

Таблица 8 – Выход годной продукции

N	Показатель	План	Факт	Абсолютный прирост
1	Выход годной продукции	69,4%	72,8%	3,4%
2	Выход годной продукции по отделениям за год: ПО	98,6%	98,9%	0,3%
3	ПрО	82,2%	81,7%	-0,5%
4	ОПиО	81,6%	85,5%	3,9%

Расчеты показали, что при плане выгода годной продукции 69,4% фактический выпуск составил 72,8%. Таким образом, перевыполнение плана составило 3,4%.

По выходу годной продукции по отделениям лидирует ПО, поскольку это отделение перевыполнило план на 0,3%. Невыполнение выхода годного в ПрО обусловлено образованием:

- дополнительных отходов при переработке ленты, изготовленной для

ПАО «ДОЗАКЛ» и не прошедшей приемку по механическим свойствам (повышенное содержание кремния).

– сверхнормативных потерь по пережогу ленты на ЛНО «Зундвиг» из-за перегрева гидравлики.

4. Несоответствующая продукция изображена в виде диаграммы на рис. 2.

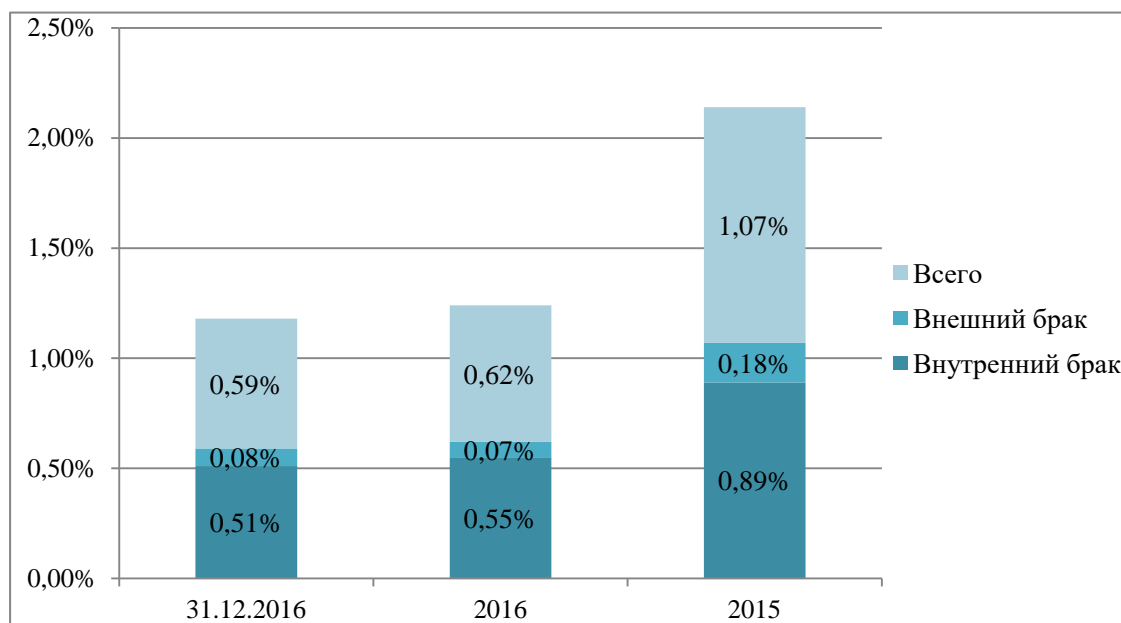


Рисунок 2 – Несоответствующая продукция

Несоответствующая продукция в декабре 2016 г. составила 8295,6 кг (0,59% от выпускаемой продукции), в т.ч.:

- внешний брак – 1081,6 кг (0,08% от выпуска товарной продукции);
- внутренний брак – 7214 кг (0,51% от выпуска товарной продукции).

В отчетном 2016 г. несоответствующая продукция составила 0,62 % от выпуска товарной продукции, что на 0,45% меньше, чем в 2015 г. Данный показатель говорит о том, что предприятие в отчетном году выпустило годную продукцию на 0,45% больше, чем в предыдущем году.

К основным видам дефектов относятся:

- дефекты прокатки на стане;

- дефекты, возникающие при прокате;
- дефекты, возникающие при разрезе;
- коррозия;
- механические повреждения фольги и ленты;
- неплоскостность;
- несоответствие требованиям разматываемости;
- отклонения от размера по толщине;
- строчечные или хаотичные отверстия и др.

Факторами несоответствия продукции являются:

- оборудование;
- технология;
- человеческий фактор;
- отсутствие материала.

Факторы несоответствия продукции с начала года представлены в виде круговой диаграммы на рис.3.



Рисунок 3 – Факторы несоответствующей продукции с начала года

Диаграмма показывает, что лидирующим фактором, влияющим на выпуск несоответствующей продукции в отчетном 2016 г., является оборудование – 62,7%. Значительную долю несоответствующей продукции составляет технологический фактор – 30,6%. И лишь малую долю – 0,09% - составляет человеческий фактор.

5. В связи с выпуском бракованной продукции предприятие несет убытки, сумма которых представлена на рис.4.

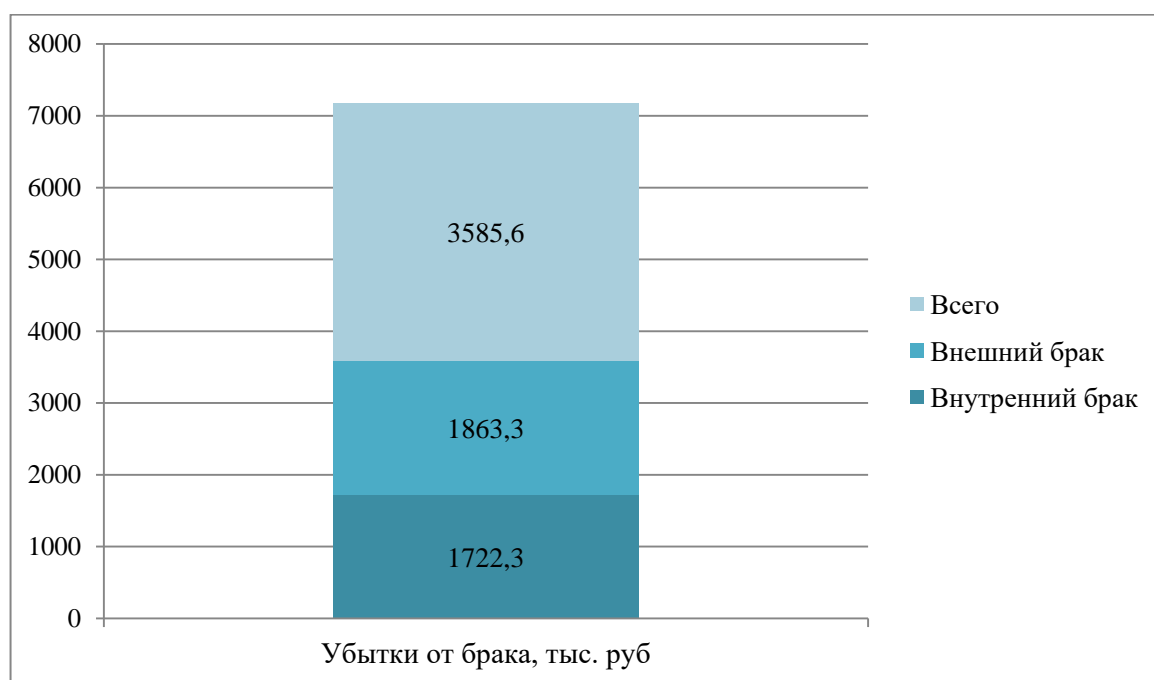


Рисунок 4 – Убытки от брака, тыс. руб.

Таким образом, за отчетный 2016 г. АО «Уральская фольга» понесло убытки в размере 3585,6 тыс. руб., в т.ч. убытки от внутреннего брака составили 1722,3 тыс. руб., а убытки от внешнего брака – 1863,3 тыс. руб.

Рассмотренные показатели подтверждают эффективность предприятия. Данный вывод можно сделать, исходя из того, что предприятие за год перевыполнило производственный план, выпустило большой процент годной продукции и для этого загрузило все основное оборудование. Как и любое предприятие АО «Уральская фольга» понесло убытки в связи с производством брака и несоответствующей продукции. Стоит отметить, что

в отчетном году предприятие произвело на 0,45% несоответствующей продукции меньше, чем в прошлом 2015 г., следовательно, у предприятия снизились убытки.

Для полного подтверждения эффективности предприятия проведем анализ основных технико-экономические показателей за период 2015-2016 гг. в таблице 9. Данные для таблицы взяты из отчета о финансовых результатах за 12 месяцев 2016г. АО «Уральская фольга».

При отсутствии некоторых показателей можно воспользоваться следующими формулами (1, 2, 3, 4):

$$ПР_{вал} = V_{ыр} - C \quad (1),$$

где  $ПР_{вал}$  – валовая прибыль;

$V_{ыр}$  – выручка;

$C$  – себестоимость.

$$ПДН = ПР_{вал} + ВРД - ВРР \quad (2),$$

где ПДН – Прибыль до налогообложения,

$ПР_{вал}$  – валовая прибыль;

ВРД – внереализационные доходы;

ВРР – внереализационные расходы.

$$НП = (ОД - ОР) \times СНП / 100 \quad (3),$$

где НП – Налог на прибыль;

ОД – общий доход;

ОР – общий расход;

СНП – ставка налога на прибыль.

$$ЧП = ПДН - НП \quad (4),$$

где ЧП – чистая прибыль;

ПДН – прибыль до налогообложения;

НП – налог на прибыль.

Таблица 9 – Анализ основных технико-экономических показателей за период 2015-2016 гг., тыс.руб.

N	Показатель	2016	2015	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Темп прироста, %
1	Выручка	3 156 713	2 328 669	828 044	35,5
2	Себестоимость	2 543 430	1 988 725	554 705	27,9
3	Валовая прибыль	613 283	339 944	273 339	80,4
4	Внереализационные доходы	61 534	72 331	-10 797	-14,9
5	Внереализационные расходы	395 278	283 987	111 291	39,2
6	Прибыль до налогообложения	279 539	128 288	151 251	117,9
7	Налог на прибыль	63 715	26 337	37 378	141,9
8	Чистая прибыль	215 824	101 951	113 873	111,7

Расчет показал следующее:

Выручка в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. увеличилась на 828 044 тыс. руб. (35,5%) и составила 3 156 713 тыс.руб. Прямое влияние на увеличение выручки оказало увеличение объема выпуска продукции, в том числе увеличение объема реализации продукции для кооперационных связей.

Себестоимость в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. увеличилась на 554 705 тыс. руб. (27,7%) и составила 2 543 430 тыс.руб. Данный показатель увеличился за счет увеличения затрат на выработку готовой продукции.

Валовая прибыль в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. существенно увеличилась на 273 339 тыс. руб. (80,4%) и составила 613 283 тыс.руб. Прямое влияние на увеличение валовой прибыли оказало увеличение объема выпуска и реализации продукции, в том числе увеличение объема реализации продукции для кооперационных связей.

Внереализационные доходы в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. существенно снизились на 10 797 тыс. руб. (14,9%) и составили 61 534 тыс.руб. Внереализационные доходы снизились в

результате снижения доходов прошлых лет, выявленных в отчетном (налоговом) периоде.

Внереализационные расходы в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. значительно увеличились на 111 291 тыс.руб. (39,2%) и составили 395 278 тыс.руб. Увеличение данного показателя обусловлено потерями от простоев по внутрипроизводственным причинам и расходам в виде процентов по долговым обязательствам.

Прибыль до налогообложения в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. существенно увеличилась на 151 251 тыс. руб. (117,9%) и составила 279 539 тыс.руб. Наибольшее влияние на формирование прибыли до налогообложения в отчетном периоде оказала прибыль от продаж, которая в свою очередь увеличилась на 8,7%.

Налог в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. существенно увеличился на 37 378 тыс. руб. (141,9%) и составил 63 715 тыс.руб. Сумма налога напрямую зависит от выручки и валовой прибыли предприятия.

Таким образом, чистая прибыль в 2016 отчетном году по сравнению с базисным 2015 г. значительно выросла на 113 873 тыс.руб. (111,7 %) и составила 215 824 тыс.руб.

### **2.3. Финансовая деятельность предприятия**

Финансовый анализ позволяет объективно оценить финансовое состояние предприятия. Данные финансового анализа составляют значительную часть управленческой отчетности, на основании которых разрабатываются рекомендации по дальнейшему развитию предприятия, а также выявляются проблемы в финансовом состоянии предприятия.



Коэффициент ликвидности отражает «способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной»<sup>34</sup>, с минимальными денежными потерями. «Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является»<sup>34</sup>. Формулы для расчета коэффициентов ликвидности по данным нового бухгалтерского баланса представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Формулы для расчета коэффициентов ликвидности

N	Наименование коэффициента	Формула для расчета
1	Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$= \frac{\text{стр. ф1. (1200 + 1170)}}{\text{стр. ф1. (1500 - 1530 - 1540)}}$
2	Коэффициент быстрой ликвидности	$= \frac{\text{стр. ф1. (1240 + 1250 + 1260)}}{\text{стр. ф1. (1500 - 1530 - 1540)}}$
3	Коэффициент абсолютной (строгой) ликвидности	$= \frac{\text{стр. ф1. (1240 + 1250)}}{\text{стр. (1500 - 1530 - 1540)}}$

Коэффициенты ликвидности ОА «Уральская фольга» представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Коэффициенты ликвидности, %

N	Наименование коэффициента	Нормативное значение	Расчетные значения показателя			Тем прироста	
			2014	2015	2016	к 2014	к 2015
1	Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1 – 2	1,13	0,72	0,86	-0,41	0,14
2	Коэффициент быстрой ликвидности	>1	0,74	0,48	0,51	-0,26	0,03
3	Коэффициент абсолютной (строгой) ликвидности	0,2 – 0,5	0,0015	0,0016	0,0008	0,001	-0,0008

<sup>34</sup>Ликвидность. Расчет коэффициентов ликвидности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>

Коэффициент текущей ликвидности показывает, может ли организация вести текущую деятельность и погашать обязательства со сроком исполнения менее 12 месяцев за счет оборотных активов. Данный коэффициент имеет отрицательную тенденцию – еще в 2014 г. у предприятия было достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств. В 2015 и 2016 гг. ситуация ухудшилась. Значения ниже 1,0 говорят о высоком финансовом риске. Это говорит о том, что предприятию может не хватить оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств и ведения текущей деятельности

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывают в сложных для организации ситуациях (например, при банкротстве) и определяют его как отношение ликвидной части оборотных средств (без материально-производственных запасов) к текущим долговым обязательствам предприятия. Данный коэффициент показывает отрицательную тенденцию. Расчеты показывают, что, начиная с 2014 г. предприятие утратило способность погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции и вынуждено будет продать часть производственных запасов или поставить их кредитору в счет погашения долга.

Коэффициент абсолютной ликвидности - наиболее жесткий критерий платежеспособности, он показывает какая часть текущей задолженности предприятия может быть погашена в данный момент. также показывает отрицательную тенденцию. Поскольку нормативные значения КАЛ составляют от 0,2 – 0,5, из таблицы видно, что, начиная с 2014 г. предприятие утратило способность в быстром погашении части кредиторской задолженности.

Финансовая устойчивость – основная составляющая общей устойчивости предприятия, способная обеспечить стабильность деятельности и независимость предприятия от сторонних источников финансирования. Финансовая независимость позволяет предприятию сбалансировать

финансовые потоки, иметь в наличии собственные средства, позволяющие поддерживать хозяйственную деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные займы, кредиты и производя продукцию.

Формулы для расчета коэффициентов устойчивости по данным нового бухгалтерского баланса представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Формулы для расчета коэффициентов устойчивости

N	Наименование коэффициента	Формула для расчета
1	Коэффициент задолженности	$= \frac{\text{стр. ф1. (1400 + 1500)}}{\text{стр. 1600 ф1.}}$
2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$= \frac{\text{стр. ф1. (1300 - 1100)}}{\text{стр. 1200 ф1.}}$
3	Коэффициент автономии	$= \frac{\text{стр. 1300 ф1.}}{\text{стр. 1700 ф1.}}$
4	Коэффициент финансовой устойчивости	$= \frac{\text{стр. ф1. (1300 + 1400)}}{\text{стр. 1700 ф1}}$

В таблице 13 приведены коэффициенты устойчивости АО «Уральская фольга».

Таблица 13 – Коэффициенты устойчивости, %

N	Наименование коэффициента	Нормативное значение	Расчетные значения показателя			Темп прироста	
			2014	2015	2016	к 2014	к 2015
1	Коэффициент задолженности	< 1,5	0,98	0,94	0,87	- 0,04	- 0,07
2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	- 0,08	- 0,38	- 0,15	- 0,3	0,23
3	Коэффициент автономии	> 0,5	0,02	0,06	0,13	0,04	0,07
4	Коэффициент финансовой устойчивости	0,9 (критическое - 0,75)	0,05	0,06	0,13	0,01	0,07

Коэффициент задолженности имеет отрицательную тенденцию и не превышает нормативное значение. Это показывает независимость предприятия от внешних источников средств. В 2014, 2015, 2016 гг. значения составляют 0,98; 0,94 и 0,87 соответственно. Данные значения показывают сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, насколько предприятие обеспечено собственными оборотными средствами, необходимыми для его финансовой устойчивости. Данный коэффициент имеет отрицательные значения за весь анализируемый период, что говорит о вероятности потери предприятием финансовой устойчивости.

В 2014 г. коэффициент автономности (финансовой независимости) составлял 0,02, в 2015 г. – 0,06, в 2016 г. – 0,13. Значения коэффициента за анализируемый период не превышают нормативное значение, что говорит о несущественной зависимости предприятия от заемных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости обеспечивает защиту предприятия от риска банкротства. Значения данного коэффициента в 2014, 2015 и 2016 гг. составили 0,05; 0,06; 0,13. Они имеют положительную тенденцию, но не соответствуют нормативному значению, что говорит о финансовом затруднении предприятия.

Таким образом, если в перспективе коэффициенты устойчивости будут постепенно снижаться, то степень зависимости предприятия от заемщиков увеличится.

Деловая активность отражает «способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла»<sup>35</sup>. Отметим, что показатели деловой активности напрямую связаны со скоростью оборота средств: чем быстрее оборот, тем

---

<sup>35</sup>Деловая активность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.1fin.ru>

меньше на каждый оборот приходится условно-постоянных расходов, а значит - тем выше финансовая эффективность предприятия.

Формулы для расчета коэффициентов деловой активности по данным нового бухгалтерского баланса представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Формулы для расчета коэффициентов деловой активности

N	Наименование коэффициента	Формула для расчета
1	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	$= \frac{\text{стр. 2110 ф2.}}{0,5 * \text{стр. ф1. (1230нп + 1230кп)}}$
2	Коэффициент оборачиваемости запасов	$= \frac{\text{стр. 020}}{0,5 * \text{стр. (210н + 210к)}}$
3	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	$= \frac{\text{стр. 2110 ф2.}}{0,5 * \text{стр. ф1. (1520нп + 1520кп)}}$
4	Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного (рабочего) капитала	$= \left( \frac{\text{чистый объем продаж}}{\text{чистый оборотный капитал}} \right) * 100$
5	Коэффициент оборачиваемости основных средств	$= \left( \frac{\text{чистый объем продаж}}{\text{долгосрочные активы}} \right) * 100$
6	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$= \left( \frac{\text{выручка}}{\text{оборотные активы}} \right) * 100$
7	Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	$= \left( \frac{\text{выручка}}{\text{среднегодовая стоимость активов}} \right) * 100$

Результаты по расчетам деловой активности АО «Уральская фольга» представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Деловая активность

N	Наименование коэффициента	Расчетные значения показателя			Темп прироста	
		2014	2015	2016	к 2014	к 2015
A	1	2	3	4	5	6
1	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,4	3,1	3,2	-0,3	0,1
2	Коэффициент оборачиваемости запасов	4,8	4,7	3,8	-0,1	-1

## Продолжение Таблицы 15

А	1	2	3	4	5	6
3	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,0	1,7	2,0	-0,3	0,3
4	Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного (рабочего) капитала	12,3	36,7	7,2	24,4	-29,5
5	Коэффициент оборачиваемости основных средств	22,1	7,8	5,6	-14,3	-2,2
6	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,9	1,8	1,8	-0,1	0
7	Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	1,7	1,3	1,3	-0,4	0

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость погашения дебиторской задолженности. Чем выше показатель, тем быстрее предприятие получит оплату за проданные товары (работы, услуг) от покупателей. В 2015 г. по сравнению с базисным 2014 г. коэффициент снизился на 0,3 и составил 3,1. В отчетном 2016 г. по сравнению с 2015 г. коэффициент увеличился на 0,1 и составил 3,2.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает скорость производства и отпуска со склада товарных запасов. Снижение значений коэффициента в 2015 и 2016 гг. свидетельствует о том, что отдел закупок (склад) и отдел продаж работают недостаточно эффективно. В связи с этим, наблюдается снижение прибыли, поскольку она возникает при каждом обороте запасов.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности отражает скорость погашения предприятием своей задолженности, т.е. сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов. Значения показателя в 2014, 2015 и 2016 гг. составили 2,0; 1,7 и 2,0 соответственно.

Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного (рабочего) капитала отражает скорость преобразования оборотного капитала в денежные средства в течение отчетного периода. В 2015 г. по сравнению с базисным 2014 г. значение показателя существенно увеличилось на 24,4, и оно составило 36,7, а в 2016 г. значение показателя существенно снизилось на 29,5, и оно составило 7,2.

Коэффициент оборачиваемости основных средств отражает, как оборотные средства влияют на размер выручки от продаж. Существенное влияние оборотных средств на размеры выручки от продаж было оказано в 2014 г. - коэффициент составил 22,1. В 2015 и 2016 гг. наблюдается существенное снижение значения коэффициента на 14,3 и 20,2 соответственно.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период. Значения показателя в 2014, 2015 и 2016 гг. составляют 1,9; 1,8 и 1,8, что говорит о недостаточном эффективном использовании оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости совокупных активов показывает интенсивность использования предприятием всех имеющихся активов. В 2015 г. по сравнению с базисным 2014 г. значение показателя снизилось на 0,4, и оно составило 1,3. В отчетном 2016 г. по сравнению с 2015 г. значение показателя не изменилось.

Рентабельность является показателем экономической эффективности деятельности предприятия. Рентабельность показывает, сколько прибыли предприятие получило с каждого рубля выручки. Рентабельность предприятия «комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов»<sup>36</sup>. Формулы для расчета коэффициентов рентабельности по данным нового бухгалтерского баланса и финансового отчета представлены в таблице 16.

---

<sup>36</sup>Рентабельность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>

Таблица 16 – Формулы для расчета коэффициентов рентабельности

N	Наименование коэффициента	Формула для расчета
1	Рентабельность продаж по валовой прибыли	$= \left( \frac{\text{стр. 2100 ф. 2}}{\text{стр. 2110 ф. 2}} \right) * 100$
2	Рентабельность продаж по чистой прибыли	$= \left( \frac{\text{стр. 2400 ф. 2}}{\text{стр. 2110 ф. 2}} \right) * 100$
3	Рентабельность собственного капитала (ROE)	$= \left( \frac{\text{стр. 2200 ф. 2}}{\text{стр. 2110 ф. 2}} \right) * 100$
4	Рентабельность активов (ROA)	$= \left( \frac{\text{стр. 2400 ф. 2}}{0,5 * \text{стр. ф. 1 (1600нп + 1600кп)}} \right) * 100$
5	Рентабельность инвестированного капитала (ROIC)	$= \left( \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{инвестированный капитал}} \right) * 100$
6	Рентабельность затрат	$= \left( \frac{\text{стр. 2200 ф. 2}}{\text{стр. 2120 ф. 2}} \right) * 100$

Итоги расчетов по показателям рентабельности представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Рентабельность

N	Наименование коэффициента	Расчетные значения показателя			Темп прироста	
		2014	2015	2016	к 2014	к 2015
1	Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	12,5	14,6	19,4	2,1	4,8
2	Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,3	4,4	6,8	3,1	2,4
3	Рентабельность собственного капитала (ROE), %	283,6	138,8	92,9	-144,8	-45,9
4	Рентабельность активов (ROA), %	2,3	6,1	8,9	3,8	2,8
5	Рентабельность инвестиционного капитала (ROIC), %	16,2	28,3	43,1	12,1	14,8
6	Рентабельность затрат	2,4	5,5	13,4	3,1	7,9

Рентабельность продаж по валовой прибыли в 2015 г. показывает, что на 1 рубль выручки от продажи продукции приходится 14 копеек валовой прибыли, что на 2 копейки больше, чем в базисном 2014г. В 2016 г. на 1 рубль выручки от продажи продукции приходится 19 копеек валовой



прибыли, что на 4 копейки больше, чем в 2015 г. Таким образом, рост рентабельности по валовой прибыли показывает увеличение производственной эффективности, т.е. снижение себестоимости продукции.

Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2015 г. показывает, что на 1 рубль выручки от продажи продукции приходится 4 копейки чистой прибыли, что на 3 копейки больше, чем в базисном 2014 г. В 2016 г. на 1 рубль выручки от продажи продукции приходится 6 копеек чистой прибыли, что на 2 копейки больше, чем в 2015 г. Таким образом, рост рентабельности по чистой прибыли показывает положительный результат работы предприятия за анализируемый период.

Расчеты рентабельности собственного капитала показывают существенное снижение значений показателя. Это означает, что доля величины прибыли, которую предприятие получит на единицу стоимости собственного капитала, снизилась. Так рентабельность собственного капитала в 2015 г. снизилась на 144,8%, а в 2016 г. на 45,9%

Рентабельность активов определяет величину чистой прибыли, получаемую на 1 рубль всех видов ресурсов предприятия в денежном выражении. За анализируемый период наблюдается увеличение рентабельности активов предприятия. Значения данного показателя находятся на уровнях 0,02, 0,06 и 0,09 за 2014, 2015, 2016 гг. Т.е. на 1 рубль активов приходится 2 копейки, 6 копеек и 9 копеек прибыли предприятия соответственно.

Положительные значения рентабельности инвестиционного капитала за 2014, 2015, 2016 гг. свидетельствуют о том, что с каждого рубля, вложенного в предприятие, была получена прибыль в размере 16 копеек, 28 копеек и 43 копейки соответственно.

Рентабельность затрат показывает сколько предприятие имеет с каждого одного рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. В 2014, 2015 и 2016 гг. предприятие с каждого рубля,

затраченного на производство и реализацию продукции, получило прибыль в размере 2, 5 и 13 копеек соответственно.

Таким образом, расчетные значения рентабельности показали, что производство и реализация продукции приносят прибыль АО «Уральская фольга».

В результате рассмотренного материала можно сделать следующие выводы по второй главе ВКР: АО «Уральская фольга» входит в одну из крупных мировых компаний РУСАЛ. Основным видом деятельности уральского дочернего предприятия является производство фольги и ленты из алюминия и алюминиевых сплавов. В рамках производственной кооперации АО «Уральская фольга» производит алюминиевую ленту для ПАО «ДОЗАКЛ».

За отчетный 2016 г. АО «Уральская фольга» успешно выполнило производственный план по многим показателям: выполнение производственных показателей, полная загрузка основного оборудования, перевыполнение плана по выпуску годной продукции, в результате наблюдается снижение убытков предприятия.

Анализ технико-экономических показателей за период 2015-2016 гг. показал, что в отчетном 2016 г. по сравнению с 2015 г., чистая прибыль предприятия существенно увеличилась на 111,7%, что говорит об эффективной деятельности предприятия.

Для проведения анализа финансовой деятельности предприятия использовались отчетность за 2015-2016 гг. на основании «Бухгалтерского баланса» (форма №1), «Финансового отчета» (форма №2) и коэффициенты АО «Уральская фольга». В результате полученных расчетов можно сделать следующие выводы:

– коэффициенты ликвидности показывают, что предприятие не способно стабильно оплачивать текущие счета; погашать обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции; быстро погашать части кредиторской задолженности;

– коэффициенты финансовой устойчивости отражают несущественную зависимость предприятия от заемных средств. Это говорит о финансовом затруднении предприятия. Если в перспективе коэффициент устойчивости будет постепенно снижаться, то степень зависимости предприятия от заемщиков увеличится;

– в течение анализируемого периода наблюдается постепенное снижение деловой активности предприятия. Это может быть обусловлено валютными колебаниями, ростом ставок, сокращением заказов, изменением цен на экспорт и импорт и др.;

– коэффициенты рентабельности показывают, что предприятие эффективно использует материальные, трудовые, денежные и другие ресурсы. Согласно полученным расчетам производство и реализация продукции приносит прибыль АО «Уральская фольга».

В условиях кризиса российской экономики многие проблемы могут существенно сказаться на деятельности АО «Уральская фольга».

По этим причинам, можно сделать вывод, что АО «Уральская фольга» необходимо провести комплекс мероприятий по увеличению конкурентоспособности на рынке для увеличения прибыли и части доходов от производственной кооперации. Данные мероприятия будут рассматриваться в третьей главе.

### **3. Мероприятия по совершенствованию деятельности АО «Уральская фольга»**

#### **3.1. Мероприятия по улучшению показателей финансового и хозяйственного состояния предприятия**

Для деятельности предприятия характерны разнообразные тенденции развития: как положительные, так и отрицательные. В целях усиления первых и исключения вторых необходимо проводить постоянный контроль состояния предприятия, а также разрабатывать и внедрять различные мероприятия по улучшению всех производственных, финансовых и других показателей хозяйственной деятельности предприятия.

В первую очередь рациональным будет разработать мероприятия по следующим направлениям:

- сокращение всех непроизводительных и малопродуктивных затрат. Например, сокращение излишних и устаревших производственных мощностей; улучшение технологических процессов, их удешевление; устранение брака, потерь от нерационального использования рабочего времени и текучести кадров;
- поиск источников дополнительного финансирования предприятия (сдача в аренду неиспользуемых активов, привлечение инвесторов, дополнительная эмиссия ценных бумаг);
- снижение кредиторской задолженностей;
- увеличение доходной части бюджета предприятия за счёт производственной кооперации с другими предприятиями;
- снижение себестоимости продукции;
- поиск новых рынков сбыта;
- сокращение условно-постоянных расходов - снижение расходов на персонал, расходы на командировочные, расходы на PR и др.

Для развития своей деятельности предприятию нужно рассмотреть меры государственной поддержки металлургической отрасли, которые представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Меры государственной поддержки металлургической отрасли

N	Уровень	Вид государственной поддержки	Утверждено
1	На федеральном уровне	Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»	Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328.
		«Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года»	Приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 18.03.2009 г. № 150.
2	На региональном уровне	Государственная программа Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»	Постановлением Правительства Свердловской области от 24.10.2013 г. № 1293-ПП
		Предоставление мер государственной поддержки, которые могут предоставляться субъектам инвестиционной деятельности в Свердловской области	Законом Свердловской области от 30.06.2006 г. № 43-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Свердловской области».
		Государственная программа Свердловской области «Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 года»	Постановлением Правительства Свердловской области от 16 января 2009 г. № 14-РП

Основными приоритетами развития деятельности АО «Уральская фольга» являются: увеличение объемов продукции; повышение качественных характеристик продукции; увеличение доли конкурентоспособностей продукции; использование и внедрение НИОКР; ресурсосбережение и снижение негативного воздействия на экологию региона.

За анализируемый период деятельность предприятия является прибыльной, чистая прибыль имеет положительную тенденцию, что говорит об эффективной деятельности предприятия. Тем не менее, анализ финансовой деятельности показал, что предприятие имеет несущественную зависимость от заемных средств, что свидетельствует о вероятности потери предприятием финансовой устойчивости.

Основное внимание следует уделить поиску внутренних резервов с целью увеличения прибыли, повышения уровня рентабельности, укрепления финансового состояния, а также улучшения других экономических показателей деятельности предприятия. Отметим, что внутренние резервы наиболее управляемы и в меньшей степени зависят от третьих лиц.

### **3.2. Стратегия развития кооперационных связей. Модернизация стана Кварто 1800**

Для увеличения прибыли и укрепления кооперационных отношений АО «Уральская фольга» может заключить договор со строительной компанией для предоставления своей продукции – фольги, которая является пароотражающим барьером, способный выдержать высокие температуры и противостоять огню. В таблице 19 представлена средняя стоимость алюминиевой фольги за килограмм и тонну.

Таблица 19 – Средняя стоимость алюминиевой фольги за килограмм и тонну

N	Наименование	Цена, руб/кг	Цена, руб/т
1	Средняя стоимость алюминиевой фольги	18 147	18 147 000

В целях развития кооперационных связей предлагается приступить к реализации на производстве 2-го этапа «Программы развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г.», цель и задачи которого

направлены на обеспечение интеграции промышленных предприятий Свердловской области и оптимизацию технологических маршрутов. В результате второго этапа должно произойти «динамическое развитие экономики в долгосрочной перспективе, дальнейшее укрепление позиций Свердловской области среди субъектов РФ и в мировом обществе, а также устойчивое повышение благосостояния населения области»<sup>37</sup>.

Несмотря на то, что прокатные станы и гидравлические прессы различаются в назначениях, а еще больше в конструкциях, их все-таки объединяет некая определенная общность, проявляющаяся в технологических целях и задачах, а именно в пластической деформации металла, осуществляемой этими видами оборудования до требуемых геометрических размеров и физических свойств.

Применительно к нашему случаю с учетом данных аксиом можно сформулировать техническое задание на создание системы автоматического регулирования толщины проката на стане «Кварто1800».

Система автоматического регулирования толщины проката (САРТ) обеспечивает равенство (по модулю) сил, направленных навстречу друг другу и создается гидроцилиндрами, причем за счет системы уравнивания равновесие данной системы сил не меняется даже в момент поступления сляба в рабочие валки.

В приложении 1 представлены системы гидроцилиндров (Цн1)-(Ц1+Ц2+Ц3+Ц4); (Цн2)-(Ц5+Ц6+Ц7+Ц8); (Цн3)-(Ц9+Ц10+Ц11+Ц12); (Цн4)-(Ц13+Ц14+Ц15+Ц16). Все гидроцилиндры клетки можно представить в виде схем замещения из четырех регуляторов, изображенных на рисунке с той лишь разницей, что в месте стыка двух плунжеров разного диаметра у нас находятся зажатые опорный и рабочий валок.

«Заданием на управление регулятором является положение «гайки», перемещающейся на винте (пара «винт-гайка») посредством шагового

---

<sup>37</sup>Правительство Свердловской области, Институт экономики УрО РАН. Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г. 2009. 379с.

двигателя. «Гайка2 через кулису соединена с органом управления гидроусилителя образуя собой следящую систему по положению «гайки». Оператор задает это положение с высокой микронной точностью. Если шаг резьбы задать 0,25 мм, а стандартный шаговый двигатель делает 200 шагов за оборот, то получаемая точность позиционирования гайки не хуже 1,25 мкм).<sup>38</sup>

АО «Уральская фольга» необходимо провести обновление стана Кварто 1800 с целью выпуска продукции с улучшенными характеристиками, сокращения потерь (производительных и непроизводительных), сокращения длительности производственного цикла изготовления продукции.

В таблице 20 представлены потенциальные рынки сбыта продукции АО «Уральская фольга».

Таблица 20 – Потенциальные рынки сбыта

N	Наименование продукции	Ед.изм.	Объем продукции	Потребители
1	Тонкая лента для производства строительных материалов	т/мес	200	«ДОЗАКЛ», «АЛФОРМ», «ДАНОР»
			500	«Алюком»
2	Тонкая лента для производства отражателей	т/мес	50	«Световые решения»
			150	«ДОЗАКЛ»
3	Фольга для производства упаковочных материалов	т/мес	150	—
4	Фольга для производства медицинских колпачков	т/мес	100	«ДЗМИ», «АЛЬФА», «АЛФОРМ»

Для выявления оценки эффективности мероприятия рассчитаем инвестиционный проект.

К основным показателям, характеризующим экономическую эффективность инвестиционного проекта с финансовой отдачей, относятся следующие показатели:

- чистая текущая стоимость (ЧТС);
- срок окупаемости проекта (СОП);

<sup>38</sup>Модернизация прокатного стана [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hmech.ru>



— рентабельность инвестиций (РИ).

Для определения ЧТС проекта нужно определить следующие показатели:

1. Величину чистого денежного потока (ЧДП), который определяется по формуле (5):

$$\text{ЧДП}_j = D_j - KЗ_j - \text{ЭОБЩ}_j - \text{НП}_j \quad (5),$$

где ЧДП<sub>j</sub> – чистый денежный поток в j-ом году, тыс. руб.;

D<sub>j</sub> – доход в j-ом году, тыс. руб.;

KЗ<sub>j</sub> – капитальные затраты в j-ом году, тыс. руб.;

Э<sub>общj</sub> – эксплуатационные расходы (общие) в j-ом году, тыс. руб.;

НП<sub>j</sub> – налог на прибыль в j-ом году, тыс. руб.

Отметим, что при расчете эксплуатационные затраты берутся без учета амортизации.

2. Коэффициент дисконтирования на каждый год проекта, который определяется по формуле (6):

$$r = (1 + E_{\text{нп}})^t \quad (6),$$

где r – коэффициент дисконтирования;

E<sub>нп</sub> – норматив приведения разновременных затрат (норма дисконта), который учитывает инфляционные процессы в экономике за исследуемый период, минимальный уровень доходности проекта и инвестиционный риск;

t – период приведения затрат к началу расчетного года, равный разности между годом, в котором осуществляются затраты и расчетным годом, к которому они приводятся.

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей могут осуществляться с помощью приведения их к ценности в начальном периоде, так как одинаковые по величине затраты, которые осуществляются в разное время, экономически неравнозначны. Значительная продолжительность жизненного цикла инвестиций приводит к экономической неравноценности осуществляемых в

разное время затрат и получаемых результатов. Данное противоречие устраняется с помощью метода приведенной стоимости, или дисконтирования, т. е. приведения затрат и результатов к одному моменту. В качестве такого момента времени можно принять, например, год начала реализации инвестиций.

Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей ценностью. Отметим, что с помощью дисконтирования в финансовых вычислениях учитывается фактор времени. «Приведение к базисному моменту времени затрат, результатов и эффектов, имеющих место на t-м шаге расчета реализации проекта, удобно производить путем их умножения на коэффициент дисконтирования, определяемый для постоянной нормы дисконта».<sup>39</sup>

Метод дисконтирования приводит к одинаковой размерности во времени разность между всеми поступающими средствами и затратами по каждому году (чистый дисконтированный поток денежных средств).

В таблице 21 представлены показатели проекта, рассчитанные до 2022г. (на 7 лет).

Таблица 21 – Показатели проекта, тыс.руб.

N	Показатель	Годы						
		1	2	3	4	5	6	7
A	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Доходы	1 378	16 060,80	19 272,96	23 127,55	27 753,06	33 303,67	39 964,41
2	Эксплуатационные расходы (без амортизации)	865,10	5 161,30	6 193,56	7 432,27	8 918,73	10 702,47	12 842,97
3	Капитальные затраты	10 524	—	—	—	—	—	—

<sup>39</sup>Сравнительная эффективность капитальных вложений [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.club-energy.ru>

A	1	2	3	4	5	6	7	8
4	Налог на прибыль	102,5 8	2 179,90	2 615,88	3 139,06	3 766,87	4 520,24	5 424,29

Чистый денежный доход (ЧДД) определяется по формуле (7):

$$ЧДД_j = ЧДП_j \times r \quad (7),$$

где ЧДД<sub>j</sub> – чистый денежный доход в j-ом году, тыс. руб;

ЧДП<sub>j</sub> – чистые денежные потоки в j-ом году, тыс. руб.

Чистая текущая стоимость, отражающая чистый доход или чистый убыток инвестора от помещения денег в проект, определяется по формуле (8):

$$ЧТС = \sum_{j=1}^n ЧДД_j \quad (8),$$

где ЧТС – чистая текущая стоимость, тыс. руб.

Результаты расчета ЧДП, ЧДД и ЧТС сводятся в таблицу 22.

Таблица 22 – Чистая текущая стоимость

N	Годы	Сумма инвестиций, тыс. руб	Денежные потоки, тыс. руб(СF)	Чистые денежные потоки, тыс. руб.	Чистый дисконтированный доход, тыс. руб. (NPV)
1	2016	10 524,00	1 378,00	861,25	-9 662,75
2	2017	—	16 060,80	6 273,75	-3 389,00
3	2018	—	19 272,96	4 705,31	1 316,31
4	2019	—	23 127,55	3 528,98	4 845,30
5	2020	—	27 753,06	2 646,74	7 492,03
6	2021	—	33 303,67	1 985,05	9 477,09
7	2022	—	39 964,41	1 488,79	10 965,88
8	Итого	10 524,00	160 860,45	21 489,88	ЧТС: 21 044,86

Срок окупаемости рассчитывается по формуле (9):

$$T = t_1 + \frac{|ЧТС_{t_1}| + (t_2 - t_1)}{ПЧТС_{t_2} + |ОЧТС_{t_1}|} \quad (9),$$

где  $T$  – срок окупаемости инвестиций по методу ЧТС;

$t_1$  – конкретный последний год, в котором получилось отрицательное сальдо чистой текущей стоимости (ОЧТС  $t_1$ );

$t_2$  – конкретный год, в котором значения сальдо чистой текущей стоимости стали положительными (ПЧТС  $t_2$ );

$t_2 - t_1 = 1$  год.

ОЧТС $t_1$  и ПЧТС $t_2$  - значения сальдо по чистой текущей стоимости нарастающим итогом, которые были отрицательными или положительными соответственно. Значения отрицательного сальдо берутся в расчетной формуле по модулю (т.е. по абсолютной величине без знака «-»).

$$T = 1 + (-(1\,378,00 - 10\,524,00) / 16\,060,80) = 1,56$$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций равен 1,5 года.

Дисконтированный срок окупаемости – «период возврата денежных средств с учетом временной стоимости денег (ставки дисконта)»<sup>40</sup>. Он характеризует финансовый риск точнее, чем обычная окупаемость.

Срок окупаемости дисконтированный =  $2 + (-3\,389,00 / 1\,316,31) = 2,72$  года.

Внутренняя норма доходности (IRR) – «коэффициент, показывающий максимально допустимый риск по инвестиционному проекту или минимальный приемлемый уровень доходности. Внутренняя норма доходности равна ставке дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход отсутствует, то есть равен нулю»<sup>41</sup>. Данный показатель был рассчитан с помощью встроенной функции Excel – ВСД. Внутренняя норма доходности (F15) = ВСД(F4:F10) ВСД=0,53 или 53%.

Рентабельность инвестиций (РИ) характеризует уровень доходов на единицу затрат, т. е. эффективность капитальных вложений, чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. РИ определяется по формуле (10):

<sup>40</sup> Срок окупаемости инвестиций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finzz.ru>

<sup>41</sup> Внутренняя норма доходности (IRR) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finzz.ru>

$$PI = \frac{ЧТС}{K_B} * 100\% \quad (10)$$

$$PI = (21\,044,86/10\,524,00) \times 100\% = 199,97$$

Индекс рентабельности показывает «преимущество при выборе одного проекта из ряда имеющих примерно одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций»<sup>42</sup>. В данном случае выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений. В связи с этим данный показатель позволяет ранжировать проекты при ограниченных инвестиционных ресурсах.

$$IP = (10\,524,00/21\,044,86) \times 10 = 5,00$$

- Если  $IP > 1$ , то проект следует принять;
- если  $IP < 1$ , то проект следует отвергнуть;
- если  $IP = 1$ , то проект является ни прибыльным, ни убыточным.

В данном случае  $IP > 1$ , что свидетельствует о том, что проект следует принять.

Результаты модернизации представлены в таблице 23. Таким образом, предложенные мероприятия позволят предприятию АО «Уральская фольга» развиваться и вести свою деятельность с положительным результатом.

Таблица 23 - Результаты модернизации стана Кварто 1800

N	Показатель	Значение показателя
1	Срок окупаемости инвестиций	1,56
2	Срок окупаемости дисконтированный	2,72
3	Внутренняя норма доходности	0,53 или 53%
4	Рентабельность инвестиций	199,97
5	Индекс рентабельности	5,00

<sup>42</sup> Индекс рентабельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>

## Заключение

Осуществляя многоотраслевую деятельность, кооперация способствует развитию различных предприятий и решению ряда проблем. Формирование кооперативных связей позволяет решать следующие задачи: повышение конкурентоспособности; объединение финансовых средств для закупок крупных партий товаров по более низким ценам; общая защита инвестиций (например, страхование); обеспечение взаимной гарантии рисков и др.

В первой главе работы были рассмотрены особенности кооперации на современном этапе развития экономики, виды кооперации, подробно изучены основные модели кооперации (субконтрактинг, аутсорсинг, атстаффинг), выявлены проблемы развития производственной кооперации. Кроме того, дана оценка развития международной кооперации.

В развитии кооперативного сектора экономики в настоящее время существует ряд проблем: несовершенство правовой базы, изменяющаяся система налогообложения, высокая стоимость услуг по выдаче лицензий, согласований, разрешений, отсутствие благоприятных условий для выдачи банковских кредитов, отсутствие ясной государственной экономической политики и др. В отличие от России за рубежом кооперационные связи между странами успешно развиваются. В целях повышения кооперационных связей в России и Свердловской области разрабатываются программы развития кооперации. Так, в Свердловской области была разработана специальная концепция – «Программа развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г.», которая разделена на 2 этапа. На практике оказалось, что не все предприятия Свердловской области используют данную концепцию, в связи с нехваткой собственного капитала, увеличением кредитных ставок и по многим другим причинам.

Во второй главе была дана характеристика АО «Уральская фольга», проведен анализ производственных и технико-экономических показателей, анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Основной вид деятельности АО «Уральская фольга» – производство фольги и ленты из алюминия и алюминиевых сплавов. «Уральская фольга» активно поддерживает кооперационные связи с ПАО «ДОЗАКЛ». Предприятия используют модель субконтрактинга: ПАО «ДОЗАКЛ» не имеет возможности самостоятельно изготавливать алюминиевую ленту, поэтому предприятие заказывает ее у АО «Уральская фольга». Компании заключили договор на производство и поставку алюминия на срок до 31 декабря 2021 г. по рыночным ценам.

Несмотря на имеющиеся кооперационные связи у предприятия «Уральская фольга» выявлены проблемы в развитии производственной кооперации, что объясняется недостаточным уровнем развития инноваций, кооперационных связей между регионами, промышленной и экономической интеграции между предприятиями и др.

Финансовый анализ позволил объективно оценить финансовое состояние АО «Уральская фольга». В результате полученных расчетов можно сделать следующие выводы:

- коэффициенты ликвидности показывают, что предприятие не способно стабильно оплачивать текущие счета; погашать обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции; быстро погашать части кредиторской задолженности;
- коэффициенты финансовой устойчивости отражают несущественную зависимость предприятия от заемных средств. Если в перспективе коэффициент устойчивости будет постепенно снижаться, то степень зависимости предприятия от заемщиков увеличится;
- в течение анализируемого периода наблюдается постепенное снижение деловой активности предприятия;

– коэффициенты рентабельности показывают, что предприятие эффективно использует материальные, трудовые, денежные и другие ресурсы. Согласно полученным расчетам производство и реализация продукции приносит прибыль АО «Уральская фольга».

В третьей главе предложены мероприятия по улучшению показателей финансового состояния предприятия и по развитию производственной кооперации. Мероприятия заключаются в следующем: сокращение всех непроизводительных и малопродуктивных затрат, поиск источников дополнительного финансирования предприятия, увеличение доли конкурентоспособности продукции, энергосбережение, укрепление кооперационных связей через сотрудничество со строительными компаниями (при поставке 1 т. фольги АО «Уральская фольга» может получить около 18 147 000 тыс.руб.), применение 2-го этапа «Программы развития кооперации на территории Свердловской области до 2020 г.».

Разработано мероприятие по модернизации и улучшению качества работы стана «Кварто 1800». Были рассчитаны показатели проекта на 7 лет, чистая текущая стоимость. Таким образом, получены следующие результаты модернизации:

- срок окупаемости инвестиций – 1,56 г.;
- срок окупаемости дисконтированный - 2,72 г.;
- внутренняя норма доходности - 0,53 или 53%;
- рентабельность инвестиций - 199,97;
- индекс рентабельности - 5,00.



## Список использованных источников

### 1. Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями от 8 апреля 2017 года. Москва: Проспект, 2017. 624с.

### 2. Монографии, брошюры, статьи, выступления

2. Маркс. К. О кооперации/ К.Маркс. Москва: Политиздат, 1988. 320с.

3. Мокроносков А.Г., Акбердина В.В., Ковалева Г.А., Оглобин А.А. Цена производства и конкурентоспособность машиностроительного комплекса региона/ А.Г. Мокроносков, В.В. Акбердина, Г.А. Ковалева, А.А. Оглобин. Е: Изд-во Рос. Гос. проф. – пед. ун-та, 2005. 300с.

4. Соболев А.В. Кооперация: экономические исследования в русском зарубежье/ А.В. Соболев. Москва: «Дашков и К°», 2013. 362с.

### 3. Статьи из журналов и газет

5. Галушко М.В. Внешнеторговая деятельность предприятий в рамках международной производственной кооперации/М.В.Галушко// Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. №8. С. 41–45

6. Гамзаева Ф.К. Теоретические основы кооперации: сущность, ценности, принципы и классификация/Ф.К.Гамзаева// Terra economicus. 2008. №2-3. С. 77-80.

7. Дрыночкин А.В. Механизмы производственной кооперации в Вишеградских странах и возможности для России/А.В.Дрыночкин// Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2014. №2. С. 80-85.

8. Канакина В.А. Развитие кооперации в России/В.А.Канакина// Молодой ученый. 2014. №21. С. 322-326.

9. Кашбразиев Р.В. О целях международной производственной кооперации/Р.В.Кашбразиев// Вестник экономики, права и социологии. 2015. №4. С. 39-42.

10. Крючков А.Л. Обзор подходов к определению сущности аутсорсинга / А.Л.Крючков// Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. №3. С. 309-312.

11. Курганов Ю.А. Международная кооперация – катализатор диверсификации и инноваций/Ю.А.Курганов// Российский внешнеэкономический вестник. 2013. №10. С. 9-16.

12. Макаров А.В., Трапезников В.А. Формирование программы развития производственной кооперации региона/А.В.Макаров, В.А.Трапезников// Экономика региона. 2015. №3. С. 175-183

13. Никитин Н.С., Покровская Н.С. Региональный аутсорсинг/Н.С. Никитин, Л.Л. Покровская// Международный научно-исследовательский журнал. 2014. №11-2. С. 68-69.

14. Хорев М.А. Аутсорсинг – новый системно-организационный подход возрождения производственной кооперации/М.А.Хорев// Фундаментальные исследования. 2014. №12. С. 1-4.

15. Сопилко Н.Ю. Развитие производственных связей России в условиях региональной интеграции/Н.Ю.Сопилко// Вестник Российского университета дружбы народов. 2015. №2. С. 14-24.

16. Протасевич Б.Г. К вопросу о трансформационных формах кооперации в России/Б.Г.Протасевич// Социально-экономические явления и процессы. 2015. №7. С. 101-105.

#### **4. Электронные ресурсы**

17. АО «Уральская фольга» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.metaltorg.ru>

18. Аутсорсинг бизнес-процессов в электронной коммерции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.arvato.ru>

19. Деловая активность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.1fin.ru>
20. Зарубежная практика производственной кооперации и субконтрактации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yarcs.yartpp.ru>
21. Индекс рентабельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
22. Коэффициенты финансовой устойчивости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.afdanalyse.ru>
23. Ликвидность. Расчет коэффициентов ликвидности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>
24. Metallургия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.invest.midural.ru>
25. Оценка финансовых рисков на базе бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
26. Производственная кооперация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.portfinance.ru>
27. Рентабельность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>
28. РУСАЛ - Кто мы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusal.ru>
29. РУСАЛ. Инвестиционные проекты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusal.ru>
30. Себестоимость производства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusal.ru>
31. Срок окупаемости инвестиций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finzz.ru>
32. Субконтрактация (производственная кооперация) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vologda.tpprf.ru>

33. Тонкости широкого применения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.litres.ru>

34. Уральская фольга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusal.ru>

35. Цена алюминия на лондонской бирже сегодня онлайн [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.metalsprices.ru>

36. Что такое аутсорсинг и аутстаффинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businessplace.ru>

37. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.docs.cntd.ru>

Системы гидроцилиндров

