

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ВОЕВОДИНА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

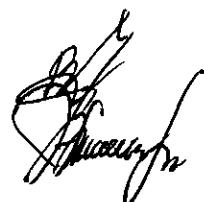
БАКАЛАВРСКАЯ ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОМБИНАТ «ВОЛНА»

С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Дипломник

Руководитель



(Д. В. Воеводина)

(М.М. Писанкова)

Консультанты:

Нормоконтроль

Иностранный язык



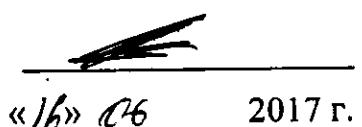
(Е. Э. Лобанова)

(Л.А. Плахотнюк)

Допускается к защите

Зав. кафедрой

Е. Э. Лобановой



«16 06 2017 г.

Красноярск 2017 г.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Е.Э. Лобанова

подпись

И.О. Фамилия

«12» 04

2017 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Студенту Басюдиной Дарье Владимировне

специальности (направления) 38.03.01. Экономика, профиль мировая экономика
1. Тема работы Совершенствование деятельности ООО «Компания «Волна» с учетом зарубежного опыта.

Утверждена: приказом по институту от 17.04.2017 № 57/на
заседании выпускающей кафедры от «_» 20 г., протокол № _

2. Срок сдачи работы 08.06.2017

3. Содержание пояснительной записки Введение, 1. Строительная отрасль как
декомпьютизированная отрасль гос-ва сферы глобальной экономической,
2. Анализ деят-тии ООО «Компания «Волна», 3. Реком-ции по сов. деят-тии
организации с учетом заруб-шю опыта, заключ., список исп.источ., предложение.

4. Консультанты по разделам работы

Консультант Лобанова Е.Э

контр. заслук Благончиков А.А

5. График выполнения Введение, 1 глава с 13.04.2017 г. по 24.05.2017 г.

2 глава с 13.04.2017 г. по 10.05.2017 г.

3 глава, заключение, оформление с 13.04.2017 г. по 08.06.2017 г.
подготовка доклада, презентации, защиты ВКР с 08.06.2017 по 21.06.2017 г.

Дата выдачи задания «12» апрель 2017 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

Лобанова
подпись

Е.Э.Лобанова
И.О. Фамилия

РЕФЕРАТ

Бакалаврская выпускная квалификационная работа 85 с., иллюстраций 16, таблиц 26, источников 40, приложений 1.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ, АСБЕСТОЦЕМЕНТНАЯ ПРОДУКЦИЯ, РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, SWOT - АНАЛИЗ, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ПОСТАВЩИК, РЫНОК СБЫТА, ПРОИЗВОДСТВО.

Цель работы – анализ строительной отрасли и разработка предложений по совершенствованию деятельности предприятия данной отрасли с учетом зарубежного опыта.

Метод исследования – сравнение, анализ, синтез полученных данных в теоретические выводы и практические рекомендации, экономические методы.

Дана характеристика и оценка деятельности организации, проведен анализ хозяйственной и внешнеэкономической деятельности за 2015-2016 гг., разработаны рекомендации с учетом зарубежного опыта, способствующие улучшению деятельности организации.

ABSTRACT

Graduation thesis of bachelor has 85 p., Illustrations 16, tables 26, sources 40, application 1.

CONSTRUCTION BRANCH, PRODUCTS CONTAINING ASBESTOS AND CONCRETE, MARKET ECONOMY, COMPETITION, ANALYSES OF ACTIVITY, INTERNATIONAL ACTIVITY, SWOT-ANALYSES, FOREIGN EXPERIENCE, PROVIDER, MARKETING SALE, MANUFACTURE.

The Purpose is to analyze the construction branch and to work out the proposals on the improvement of the enterprise activity of the given branch taking into account the foreign experience.

The methods of investigation are comparison, analyzing, synthesis of the data obtained into theoretical conclusions and into practical recommendations, economical methods.

In this paper we gave evaluation of the organization, we made the analysis of economic and international activities for 2015-2016, then we developed recommendations to help improve operations, taking into account foreign experience and increase the number of members of the organization.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ КАК ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ ОТРАСЛЬ ГОСУДАРСТВА С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	8
1.1 Строительная отрасль России.....	8
1.2 Строительная отрасль Красноярского края.....	15
1.3 Конкурентоспособность продукции строительной отрасли.....	18
1.4 Опыт организации строительной индустрии в разных странах мира....	30
2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОМБИНАТ «ВОЛНА».....	38
2.1 Характеристика деятельности ООО «Комбинат «Волна».....	38
2.2 Анализ финансово - хозяйственной деятельности организации.....	43
2.3 Анализ внешнеэкономической деятельности организации	56
2.4 SWOT- анализ деятельности организации.....	60
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА.....	63
3.1 Переход на европейскую систему производства.....	63
3.2 Выбор нового поставщика сырья.....	67
3.3 Выход на новые рынки сбыта.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	81
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	83
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Повышение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятий России является особо актуальной задачей, решение которой выступает важным условием подъема производства. Особое значение имеют внедрение стратегий выхода на новые рынки сбыта, новых более прогрессивных и производительных технологий, адекватных рыночным условиям.

В современных условиях возможность компании выстоять в конкурентной борьбе и повысить эффективность своей деятельности зависит от ее способности вовремя реагировать на изменение окружающей обстановки (политической, экономической, социальной, экологической), принимать адекватные действия по устранению негативных факторов и усилению своих позиций, а также при возникновении угроз. С этой целью в компаниях разрабатываются планы стратегического развития, охватывающие все направления деятельности.

Конкурентоспособность и эффективность выпускаемой продукции, правильная ценовая политика, результативные меры по продвижению товаров, определение целевой группы потенциальных покупателей, объемы планируемых продаж, рассчитанные на целевую аудиторию, общая емкость рынка - вопросы, которые должны стать определяющими при разработке стратегии направленной на повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Целью бакалаврской выпускной квалификационной работы является анализ строительной отрасли и разработка предложений по совершенствованию деятельности предприятия данной отрасли с учетом зарубежного опыта.

В связи с поставленной целью в работе поставлены следующие задачи:

- провести анализ строительной отрасли России и Красноярского края;

- провести анализ конкурентоспособности продукции строительной отрасли;
- рассмотреть опыт организации строительной индустрии в разных странах мира (США, Европа, Азия);
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Комбинат «Волна»;
- провести анализ внешнеэкономической деятельности ООО «Комбинат «Волна»;
- разработать предложения по совершенствованию деятельности предприятия с учетом зарубежного опыта.

Объектом исследования в настоящей работе выступает коммерческое торговое предприятие ООО «Комбинат «Волна».

Предметом исследования является финансово-хозяйственная и внешнеэкономическая деятельность предприятия.

В качестве инструментария применялись методы сравнение, анализ, синтез полученных данных в теоретические выводы и практические рекомендации, экономические методы.

В качестве теоретико-методологических источников использованы труды отечественных и зарубежных ученых в области основ финансового и бизнес планирования, в том числе ресурсы сети INTERNET.

Информационной базой исследования являются статистическая и бухгалтерская отчетность предприятия.

1. СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ КАК ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ ОТРАСЛЬ ГОСУДАРСТВА С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

1.1 Строительная отрасль России

В РФ производятся все основные виды строительных материалов, изделий и конструкций, разработанные в предыдущие годы Госстроем России. Промышленность строительных материалов и изделий является одной из наиболее топливо - и энергоемких (более 20% в структуре затрат), а также грузоемких отраслей народного хозяйства. В общем объеме российских грузоперевозок железнодорожным, автомобильным и водным транспортом перевозки строительных грузов составляют около 25%. [4, с. 80]

Промышленность строительных материалов потребляет более 20 видов минерального сырья, используя при этом свыше 100 наименований горных пород, и относится к крупнейшим горнодобывающим отраслям экономики России. Минерально-сырьевая база промышленности стройматериалов насчитывает более 7 тыс. зарегистрированных месторождений общераспространенных полезных ископаемых.

В ходе осуществлении федеральной и региональных проектов структурной перестройки в промышленности строительных материалов осуществляются труды по перепрофилированию действующих производств на выпуск новейших качественных разновидностей продукции, пользующихся спросом на рынке строительных материалов. Устроено производство многочисленных видов строительных материалов, которые ранее никак не выпускались или выпускались в небольших размерах, в том числе: разных кровельных и гидроизоляционных материалов, обширного перечня отделочных материалов с гипса и другой продукции.[11]

В цементной промышленности главное внимание уделяется

совершенствованию технологии производства, реконструкции и развитию упаковочных отделений, что позволило существенно нарастить мощности по выпуску тарированного цемента. В промышленности полимерных материалов продолжается процесс наращивания мощностей по производству высококачественного линолеума и пластмассовых труб. [27]

В связи с уменьшением спроса в крупнопанельное жилищное строение и повышением объемов индивидуального жилищного строительства, непрекращается процесс формирования монолитного и сборно – монолитного домостроения, наращивания выпуска результативных мелкоштучных стеновых материалов, монтажных железобетонных конструкций и деталей с целью малоэтажного строительства.

Реструктуризации отрасли способствовали установленные во многих регионах РФ законодательные акты согласно налоговому стимулированию производственной и инвестиционной деятельности промышленности, отработке элементов долгосрочного кредитования, привлечению денег российских и иностранных трейдеров и стратегических партнеров, формированию цивилизованного рынка строительных материалов. В ходе реформирования экономики максимальная реализация рыночных основ произошла в инвестиционной сфере.

Переход компаний в большей степени на внебюджетные источники финансирования инвестиционных проектов (собственные и заемные средства) предоставил в последние годы значительно модернизировать ассортимент по многочисленным видам строительных материалов и разграничить его по различным ценовым группам потребления.

Структура и динамика отрасли.[27]

Основной тенденцией рынка строительных материалов за последние годы является непрерывный рост практически по всем товарным группам, как показано в табл. 1.1. Основными факторами развития российского рынка стройматериалов на сегодняшний день являются рост инвестиций в основные

фонды, рост жилищного строительства, росту платежеспособного спроса на стройматериалы, как со стороны населения, так и со стороны строительных фирм.

Таблица 1.1

Динамика производства в отдельных подотраслях промышленности строительных материалов и выпуск важнейших видов продукции

Наименование промышленности	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Цементная промышленность				
Цемент, млн. тонн	47	41	37,7	31
Промышленность асбестоцементных изделий				
Листы асбестоцементные (шифер), млн. усл. плиток	1935	1901	1721,9	1520
Трубы и муфты асбестоцементные, тыс. км усл. труб	820	830	965	900
Промышленность мягких кровельных и гидроизоляционных материалов				
Материалы мягкие кровельные и изоляционные, млн. м ²	442,2	421	421	430
Промышленность сборных железобетонных конструкций и изделий				
Конструкции и изделия сборные железобетонные, млн. м ³	19,8	18,0	20,8	21,8
Промышленность стеновых материалов				
Стеновые материалы, млрд. усл. кирпичей	13,5	13,5	13,6	15
в том числе кирпич строительный	10,8	10,8	10,7	11
Черепица (площадь кроющей поверхности), тыс. м ²	1020,1	962	593	760
Промышленность строительной керамики				
Плитки керамические облицовочные, млн. м ²	31,7	39,6	48,5	50
Плитки керамические для полов, млн. м ²	14,7	19,1	26,8	28
Плитки керамические фасадные, тыс. м ²	2672,1	2453	2500	2430
Изделия санитарные керамические, включая изделия с шамотированными массами, тыс. штук	5986,0	6393	6948	6430
Промышленность строительных материалов и изделий из полимерного сырья				
Линолеум, млн. м ²	69,9	71,9	85,9	86
Асбестовая промышленность				
Асбест (0-6 групп), тыс. тонн	735,6	779	878	720
Промышленность нерудных строительных материалов				
Материалы строительные нерудные, млн. м ³				

Окончание таблицы 1.2

Промышленность известняковых, гипсовых и местных вяжущих материалов и изделий из них				
Известь строительная, тыс. тонн	1446,4	1484	1506	1600
Известь технологическая, тыс. тонн	7757,3	7734	7741	6840
Гипс, тыс. тонн	1196,2	1390	1819	1850
Мука известняковая и доломитовая для известкования кислых почв, тыс. тонн	1678,1	1413	1395	1560

Таблица 1.2

Темпы роста промышленного производства в строительной промышленности (индекс производства в %)

2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
98,2	114,5	113,3	111,4	103,2

В 2013–2016 гг. темпы роста производства в промышленности строительных материалов замедлились, как показано в табл. 1.2. Интенсивному наращиванию производства препятствует критический износ имеющихся и недостаток новых мощностей, низкое качество отечественного оборудования, необходимость импорта отдельных видов сырьевых ресурсов. Тем не менее, только за первое полугодие 2013 года объем рынка товаров для ремонта вырос на 10% и составил 200-260 млн. долл. США. Это значит, что дефицит ремонтно-строительных материалов уже остался в прошлом, но и полное насыщение еще не наступило. [27]

Статистические данные о работе отрасли в 2013 г. и в 2014 г. говорят также о том, что инвестиционный процесс в России явно активизировался. Увеличение выпуска отмечено по абсолютному большинству наименований строительных материалов.

Экспорт и импорт в отрасли.[27]

Соотношение отечественной и импортной продукции в объеме продаж материалов строительной индустрии на сегодняшний день (по официальной

статистике) 9:1. Проблема конкуренции с импортными товарами стоит достаточно остро, т.к. по многим товарным группам качество отечественных материалов отстает от импортных аналогов.

Качество отечественного цемента, полированного стекла, отдельных видов керамических изделий, асбеста и некоторых других материалов и изделий находится в основном на уровне требований мировых стандартов.

Но большая доля отечественных кровельных и гидроизоляционных материалов уступает зарубежным по внешнему виду и долговечности.

Облицовочные керамические плитки и санитарно-керамические изделия — по качеству глазурного покрытия и точности геометрических размеров. Теплоизоляционные материалы — по плотности, долговечности и токсичности. Большинство отделочных материалов — по декоративности. Санитарно-технические изделия — по ассортименту и дизайну.

По материалам общестроительного назначения (цемент, стеновые материалы, стекло, нерудные и др. материалы) имеется незначительный импорт. В то же время для группы отделочных строительных материалов и изделий, предметов домоустройства (линолеума, отделочных плит из природного камня, керамической плитки, санитарно-технических изделий и др.) доля импортных материалов достигает 20%. Объем экспорта отечественных материалов составляет всего 4% от общего объема отечественного производства. В промышленности строительных материалов наиболее экспортноориентированной является подотрасль по производству асбеста.[27]

Политика импортозамещения – государственная поддержка процессов восстановления внутренних элементов производственных цепочек на основе использования ресурсных возможностей существующих технологий и повышения эффективности традиционных отраслей региона.

Целью политики импортозамещения является оптимизация структуры материально-технологического обеспечения процессов производства и

внутреннего потребления продукции промышленного комплекса для формирования конкурентных преимуществ и реализации механизмов замещения, в том числе:

1. Увеличить долю экспорта продукции на основе технологической модернизации перерабатывающих производств и базовых секторов экономики.
2. Обеспечить условия формирования производственной инфраструктуры промышленности для ранее отсутствующих производств глобальных производственных цепочек.
3. Сформировать институциональную основу выхода предприятий на внешние товарные рынки с новой продукцией и высокой долей добавленной стоимости.
4. Сократить долю импорта во внутреннем потреблении продукции промышленного комплекса региона.
5. Сформировать институциональную среду активизации предпринимательской деятельности в сфере импортозамещения.

Задачи политики импортозамещения:

1. Сократить долю импорта во внутреннем потреблении продукции промышленного комплекса региона.
2. Сформировать институциональную среду активизации предпринимательской деятельности в сфере импортозамещения.

Одним из результатов реализации «Стратегии инновационного развития строительной отрасли до 2030 года», разрабатываемой в настоящее время, должно стать создание условий не только для развития импортозамещения на российском строительном рынке, но и для экспорта инновационных строительных товаров и услуг за рубеж.

Об этом заявил заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Хамит Мавлияров в рамках V Российского инвестиционно-строительного форума.

В ходе круглого стола, посвященного проекту стратегии, Хамит

Мавлияров отметил, что инновации являются важнейшим фактором развития сферы строительства. По его словам, в настоящее время продолжается работа над проектом «Стратегии инновационного развития строительной отрасли до 2030 года» – основного отраслевого документа стратегического планирования.

Хамит Мавлияров указал, что проведение Госсовета по строительству способно не только повысить статус строительной отрасли, но и посредством конкретных поручений по его итогам способствовать решению тех задач инновационного развития отрасли, которые ставятся в разрабатываемой стратегии. [27]

Политика импортозамещения должна быть ориентирована на эффективное использование промышленного потенциала региона и создание базовой основы для реализации экспортно-ориентированной политики промышленного развития.

В условиях экономических антироссийских санкций, а также неустойчивого положения курса доллара, следует учитывать, что при производстве строительных материалов значительную долю в 2016 г. составляют импортные комплектующие, материалы и оборудование (рис.1.1). Таким образом, целесообразно заняться вопросом импортозамещения в данной отрасли.

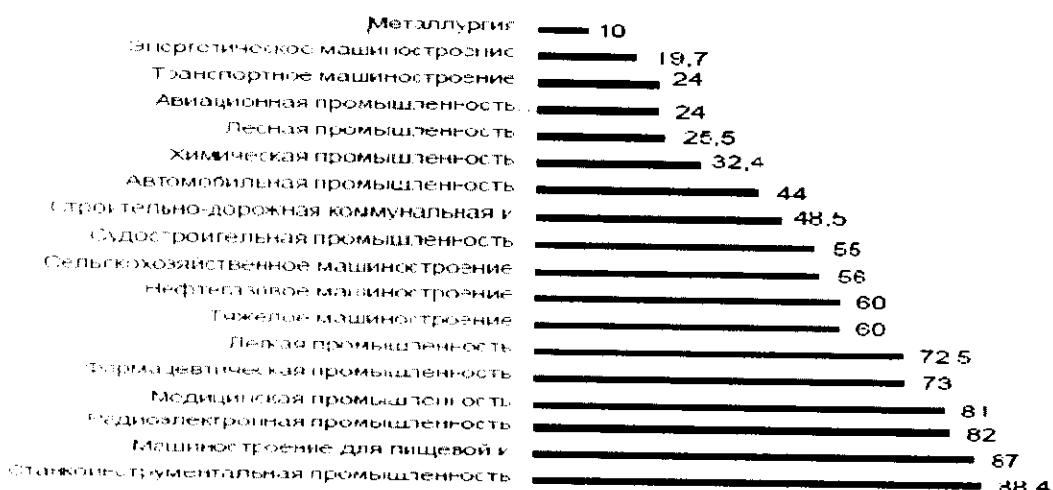


Рис. 1.1 Степень импортозависимости российских отраслей, %

Из рис. 1.1, мы видим, что большую степень импортозависимости российских отраслей составляют: станкоинструментальная промышленность 88,4 %, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности 87 %, радиоэлектронная промышленность 82 %, а меньшую степень составляют: металлургия 10 %, энергетическое машиностроение 19,7 %, транспортное машиностроение 24 %.

1.2 Строительная отрасль Красноярского края

Строительная отрасль Красноярского края представлена организациями, выполняющими общестроительные работы по возведению зданий, сооружению мостов, автомобильных дорог, тоннелей, магистральных и местных трубопроводов, линий связи и электропередачи, монтажных, электромонтажных и отделочных работ, а также организациями, осуществляющими производство строительных материалов и конструкций.

По итогам 2016 года, доля строительства в валовом региональном продукте Красноярского края составила более 6%. Основные показатели развития строительной отрасли Красноярского края демонстрируют положительную динамику.[26]

В краевом центре эффективно работает структурная цепочка строительной отрасли: проектные, строительные организации и производители строительных материалов.

По состоянию на 2016 год в Красноярском крае зарегистрировано 8725 организаций, относящихся к строительной отрасли (10,9% общего числа организаций в Красноярском крае), включая подрядные организации, проектно-изыскательские организации, проектные институты. Кроме того, в Красноярском крае в области строительства осуществляют деятельность 2442 индивидуальных предпринимателей.

Подавляющее число строительных организаций, расположенных на

территории Красноярского края (98,1%), имеют частную форму собственности.

В Красноярском крае в индустриальных объемах производятся основные виды строительных материалов, такие как кирпич керамический строительный, кирпич строительный (включая камни) из цемента, бетон или искусственный камень, портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, конструкции и детали сборные железобетонные, листы асбестоцементные (шифер), шлаковата, вата минеральная и другие. В Красноярском крае широко представлены производители деревянно-каркасного домостроения, изделий из клееного бруса, металлоконструкций, лакокрасочных, теплоизоляционных материалов и многих других видов строительных изделий и материалов.

Выпуск строительных материалов и изделий не только в полном объеме обеспечивает потребности Красноярского края, но и позволяет реализовывать продукцию на рынках других субъектов Российской Федерации. Производством строительных материалов в Красноярском крае по состоянию на 2016 год занималось 526 организаций.

Индекс производства строительных материалов в 2016 году составил 106,2% по отношению к 2015 году. На рисунках 1.2, 1.3, 1.4, представлены объемы производства основных видов строительных материалов.[26]

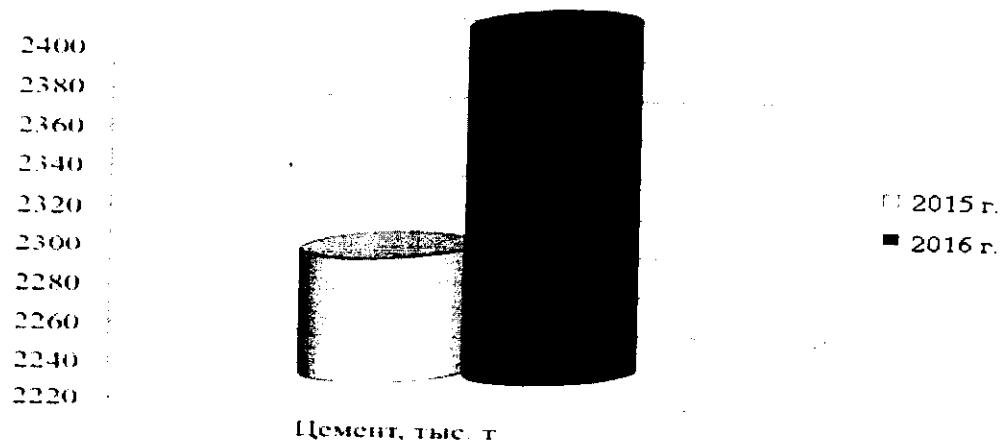


Рис. 1.2 Объемы производства цемента за 2015-2016 гг.

На рис.1.2 представлены объемы производства цемента. Мы видим, что в 2016 г. объемы производства цемента возрастают.

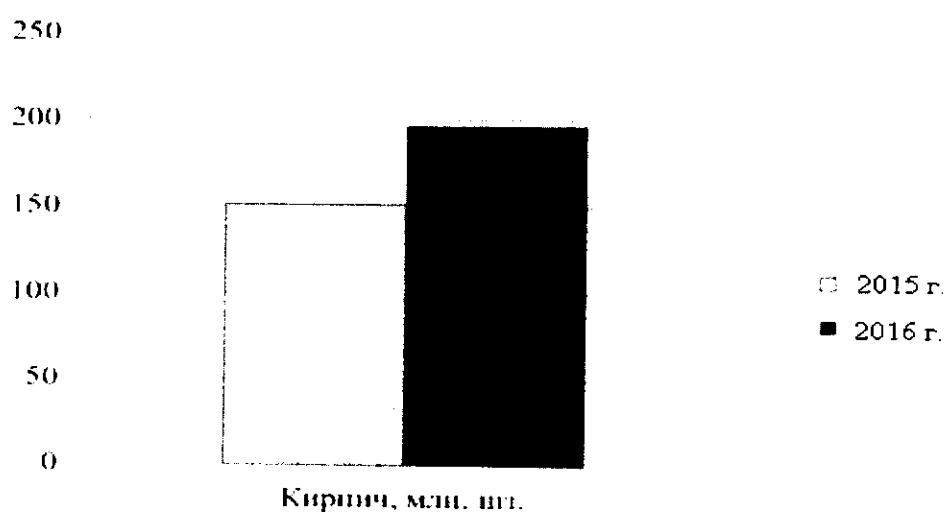


Рис. 1.3 Объемы производства кирпича за 2015-2016 гг.

На рис.1.3 представлены объемы производства кирпича. Мы видим, что в 2016 г. объемы производства цемента также возрастают.



Рис. 1.4 Объемы производства кровельных асбестоцементных листов за 2015-2016 гг.

Объем отгруженной продукции организациями строительной индустрии в 2015 году составил 19503,6 млн. рублей. В частности: в 2016 году более чем на 5% выросло производство цемента (2397,9 тыс. т), на 30% - производство кирпича (196,7 млн. шт.), в 1,5 раза - кровельных асбестоцементных листов (примерно 87,5 млн. усл. плиток), также на 2% (80,4 тыс. т) увеличился объем производства сборных строительных конструкций из стали и почти на 9% (549,1 тыс. т) строительных конструкций из алюминия.

1.3 Конкурентоспособность продукции строительной отрасли

Хризотилцементная продукция применяется при строительстве, как частных домов, так и многоэтажных, независимо от их назначения.

Эта продукция имеет экологические показатели, фактор доступности и высокого качества.

Конструктивными преимуществами технологии использования хризотилцементных листов строительстве являются полнособранность, гибкая система планировки, соответствие материалов всем требованиям теплотехники, безопасности и экологии, легкий монтаж и экономически выгодная стоимость материалов.

При данной технологии целесообразно комплексное применение хризотилцементных строительных материалов: скатная кровля различных видов из волнистых листов (традиционного серого или окрашенного шифера), стены, перекрытия и перегородки из плоских прессованных и непрессованных листов; инженерные сети (трубопроводы для теплоснабжения, канализации, кабельные каналы) из хризотилцементных труб.

В настоящее время в Российской Федерации хризотилцементные материалы и изделия производят на 16 предприятиях, продукция которых используется не только в России, но и в ближнем и дальнем зарубежье. Ассортимент товарной продукции очень широк – это материалы, необходимые

при устройстве кровель и возведении фасадов зданий самого различного назначения, монтаже трубопроводов и во многих других областях. Перечень предприятий, производящих хризотилцементные изделия, и ассортимент выпускаемой ими продукции (по состоянию на 2015 г.) представлены в табл.1.3.[19]

Таблица 1.3

Предприятия-производители хризотилцементных изделий

№	Наименование предприятия-производителя и его адрес	Виды выпускаемых изделий
1	ОАО «Асбестоцемент» г. Коркино Челябинской обл.	Листы хризотилцементные волнистые (серые) СВ 40/150-(7;8)
		Листы хризотилцементные волнистые СВ 40/150-8 окрашенные
		Листы хризотилцементные плоские непрессованные ЛП-НП
2	ОАО «Белгородасбестоцемент», г. Белгород	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150-(7; 8)
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные БНТ и БНМ Ø 100, 150, 200, 300
		Трубы и муфты хризотилцементные напорные ВТ(6; 9; 12; 15) и САМ(6; 9; 12; 15) Ø 100, 150, 200, 250, 300, 400, 500
3	ООО «Брянский асбестоцементный завод» г. Фокино Брянской обл	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150-(7; 8)
		Листы хризотилцементные волнистые уменьшенной толщины СВ 40/150-(7; 8)
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные Ø 100, 150
4	ОАО «Искитимский шиферный завод» г. Искитим Новосибирской обл.	Листы хризотилцементные волнистые СВ 40/150- (7; 8)
		Листы хризотилцементные волнистые уменьшенной толщины СВ 40/150-(7; 8)
		Листы хризотилцементные «Декопан-Колор» окрашенные (плоские непрессованные и волнистые)
5	ООО «Комбинат «Волна» , г. Красноярск	Листы хризотилцементные волнистые (серые) СЕ 51/177-6
		Листы хризотилцементные волнистые уменьшенной толщины (серые и окрашенные) СВ 40/150-8, СЕ 51/177-6
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные БНТ и БНМ Ø 100, 150, 200
6	ОАО «Комбинат «Красный строитель», г. Воскресенск Московской обл.	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150-8
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные БНТ и БНМ Ø 100, 150, 200, 250, 300, 400, 500
		Трубы и муфты хризотилцементные напорные ВТ(6; 9; 12) и САМ(6; 9; 12) Ø 100, 150, 200, 250, 300, 400, 500
7	ОАО «ЛАТО» Республика Мордовия, пос. Комсомольский Чамзинского	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150-(7; 8)
		Листы хризотилцементные волнистые уменьшенной толщины (серые и окрашенные) СВ40/150-(7; 8)
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные БНТ и БНМ Ø 100, 150, 200, 300, 400, 500

Окончание таблицы 1.3

8	ОАО «Мостермостекло» г. Железнодорожный Московской обл.	Листы хризотилцементные плоские ЛП-П и изделия из них
		Доски хризотилцементные электротехнические дугостойкие АЦЭИД
		Фасадные хризотилцементные плиты окрашенные
9	ЗАО «Народное предприятие «Сухоложскасбосцемент» г. Сухой Лог Свердловской обл.	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные в объеме) СВ 40/150-(7; 8)
		Трубы и муфты хризотилцементные напорные ВТ(9; 12) и САМ(9; 12) Ø 150, 200, 300, 400, 500
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные БНТ и БНМ Ø 100, 150, 200, 300, 400
10	ОАО «Сода» Республика Башкортостан, г. Стерлитамак	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150
		Листы хризотилцементные плоские непрессованные (серые и окрашенные) ЛП-НП
11	ОАО «Спасский КАЦИ» Приморский край, г. Спасск-Дальний	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150-8
		Трубы и муфты хризотилцементные безнапорные БНТ и БНМ Ø 100, 150, 200, 300, 400
		Трубы и муфты хризотилцементные напорные ВТ9 и САМ9 Ø 100, 150, 200, 300, 400
12	ОАО «Тимлюйский завод АЦИ» Республика Бурятия, пгт. Каменск	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные) СВ 40/150-7, в том числе малоразмерные
		Листы хризотилцементные плоские непрессованные ЛП-НП
13	ООО «Ульяновскшифер» г. Новоульяновск Ульяновской обл.	Листы хризотилцементные волнистые СВ 40/150-(7; 8)
		Трубы и муфты хризотилцементные напорные ВТ(9; 12) и САМ(9; 12) Ø 100, 150
15	ОАО «Шиферник» г. Новороссийск Краснодарского края	Листы хризотилцементные волнистые (серые) СВ 40/150-7
16	ОАО «Ярославский комбинат строительных материалов» г. Ярославль	Листы хризотилцементные волнистые (серые и окрашенные)
		Листы хризотилцементные плоские непрессованные ЛП-НП
		Доски хризотилцементные электротехнические дугостойкие АЦЭИД

Крупнейшим производителем хризотилцементных изделий за 2016 год является ОАО «Белгородасбестоцемент», который занимает 36% доли рынка, как показано на рис.1.5, ОАО «Лато» также занимает значительную долю - 23%. На пятом месте ООО «Комбинат «Волна», занимающий менее 10 %.

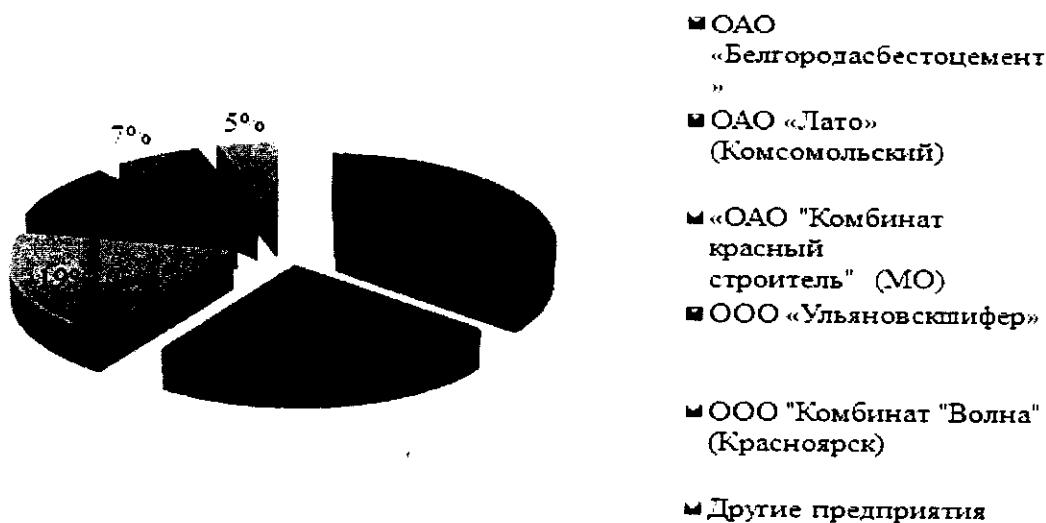


Рис. 1.5 Доля крупнейших производителей хризотилцементных изделий на рынке за 2016 год [20]

Географическое положение предприятий, представленное на рис.1.6, иллюстрирует, что 70% предприятий расположены в Западной части страны.



Рис. 1.6 Географическое расположение предприятий, выпускающих хризотилцементные изделия [30]

Для производителей строительных материалов прошедший 2016 год оказался непростым: в условиях экономического спада предприятия столкнулись с серьезным сокращением спроса на свою продукцию. По подсчетам аналитиков холдинговой компании «Сибирский цемент», в 2016

году потребление цемента в СФО составило всего 6,1 млн. тонн, в то время как в 2015-м оно достигло 7,3 млн. Рынок впервые за шесть лет показал отрицательную динамику, «ушел в минус» сразу на 16,5%. Причем, если в Западной Сибири спрос за год стал меньше на 10-15%, то в регионах Восточной Сибири, например, в Бурятии или Иркутской области, емкость рынка сократилась более чем на четверть.[20]

Падение спроса заставило предприятия компаний – Топкинский, Красноярский и Тимлюйский цементные заводы – сократить объемы производства. Всего с января по декабрь холдинг выпустил около 3,8 миллионов тонн цемента – на 11,5% меньше, чем в 2015-м. Отчасти сгладить негативные тенденции удалось за счет экспорта: курс тенге по отношению к рублю позволял по приемлемым ценам вывозить цемент в Казахстан.

Выпуск шифера в России неуклонно снижается, и особенно заметен этот процесс стал в последние пять лет, как проиллюстрировано на рис.1.7.

Действительно, по данным Росстата, производство шифера в целом по стране за год снизилось на 8,6% до 64 млн. штук условных плит. Всего же за последние пять лет, как свидетельствуют участники отрасли, объем выпуска хризотилцементных листов в России снизился на 49%. То есть рынок с каждым годом теряет десятую часть от своего объема.

В Сибирском федеральном округе картина примерно повторяет общефедеральную — показатели продаж шифера в СФО упали вдвое: с 10 млн. 13 тыс. листов в 2008 году до 4 млн 752 тыс. штук в 2015-ом.

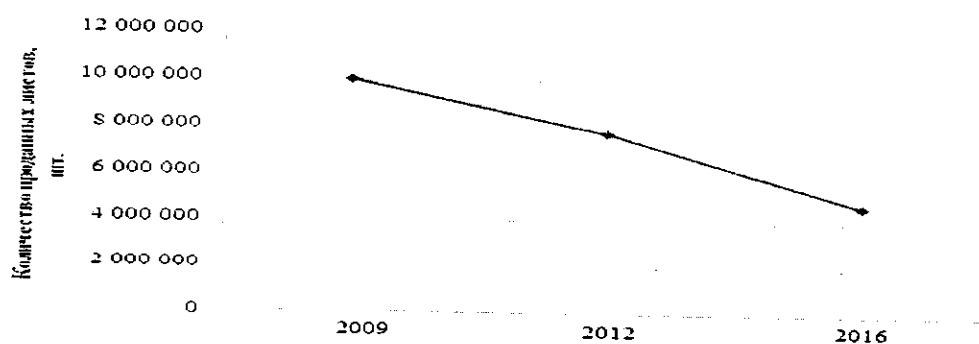


Рис. 1.7 Динамика продаж шифера за 2005 – 2016 гг [19]

Причины снижения спроса лежат на поверхности. С внедрением в массовое производство новых высокотехнологических и декоративно более привлекательных кровельных материалов популярность шифера у потребителей объективно идет на спад.

То, насколько стремительно идет замещение одного вида кровли другим, видно по данным исследовательской компании «АБАРУС Маркет Рисерч». Если производство шифера в России уменьшилось с 205,3 млн. кв.м. (2011 год) до 112,9 млн. кв.м. (2016 год), то за тот же срок более чем в четыре раза возросло производство профнастила — с 25 до 166,3 млн. кв.м., как показано на рис.1.8.

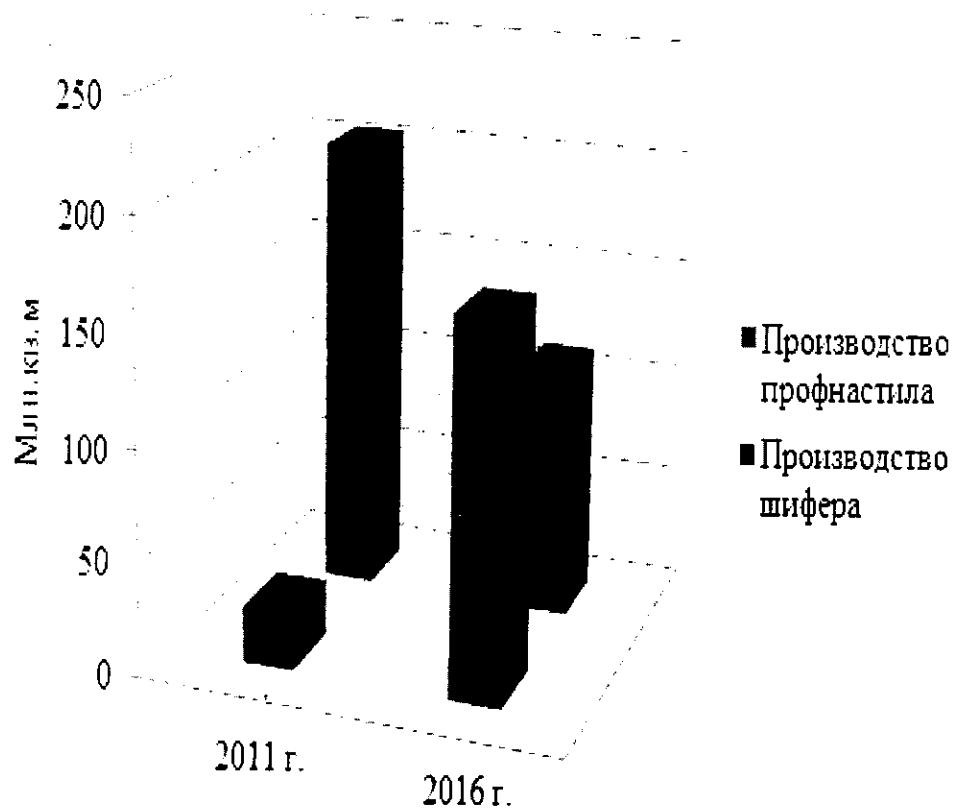


Рис. 1.8Динамика производства шифера и профнастила, млн.кв.м [19]

Металлочерепица и профнастил в свою очередь в 2016 году занимают наибольший процент от совокупного объема строительного рынка, чем шифер

(рис.1.9) по данным исследования маркетингового агентства «АБАРУС Маркет Рисерч».

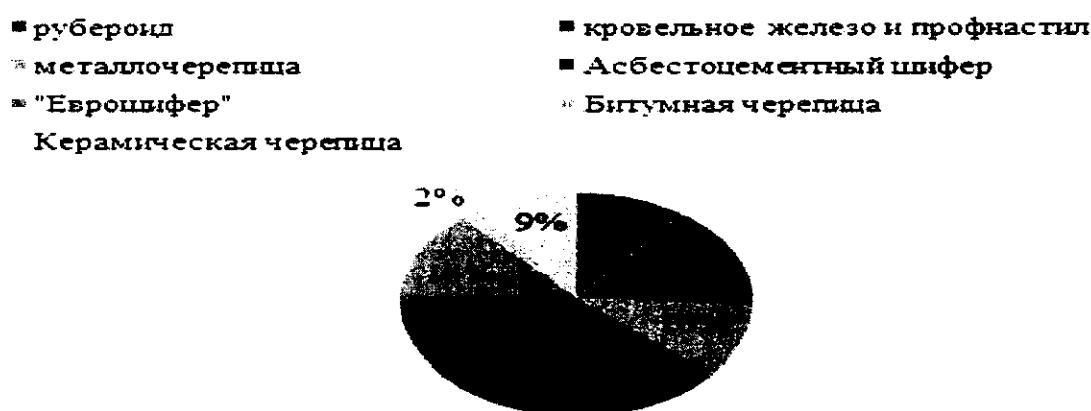


Рис. 1.9 Сегментация рынка по видам продукции,% от совокупного объема рынка в 2011 г. [19]

В 2011 году асбестоцементный шифер занимал наибольший сегмент рынка, как показано на рис. 1.9. Шифер являлся самым распространенным кровельным изделием за счет своей низкой стоимости и довольно простой сборки. Однако, с распространением на строительном рынке металлической черепицы, доля шифера снизилась на 19% (рис.1.10). Значительная доля потеряна за счет предпочтения потребителями долговечного яркого покрытия, выделяющегося современным дизайном и прочностью.

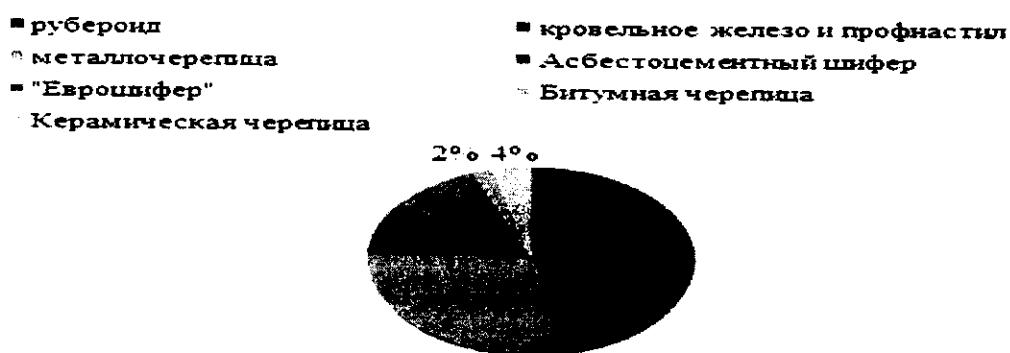


Рис. 1.10 Сегментация рынка по видам продукции,% от совокупного объема рынка в 2016 г. [19]

Спрос на безнапорные трубы из хризотилцемента в Сибирском Федеральном Округе также увеличился: с 2011 года в связи с повышением динамики ввода жилья, возникла нужда в использовании труб диаметра более 200 мм (для строительства канализации), как видно на рис. 1.11.



Рис. 1.11 Динамика спроса на безнапорные трубы [19]

Положительная динамика спроса на трубы диаметром более 200 мм напрямую связана с положительной динамикой ввода жилья в Красноярском крае. Об этом свидетельствуют данные источника «АБАРУС Маркет Рисерч» по данным ФСГС РФ.

В I квартале 2015 г. введено в эксплуатацию 178,0 тыс. квартир общей площадью 13,6 млн. кв. метров, что составило 131% к соответствующему периоду предыдущего года (в I квартале 2014 г. было введено 10,4 млн. кв. метров жилья, это на 106,5% больше, чем в I квартале 2013 г.).

По мнению специалистов, в настоящее время растет спрос на нестандартную для российских производителей продукцию, к примеру, окрашенный шифер. Цветной волновой шифер получил особую популярность при покрытии кровель в последнее время. Он является не только экологически

безопасным материалом, но и имеет низкую теплопроводность. Кроме того, данный материал не подвержен горению, что позволяет повысить пожарную безопасность дома.

Возвведение крыши - завершающий этап строительства любого дома. При этом кровля должна отличаться не только надежностью и безопасностью, но и эстетичным привлекательным внешним видом, от которого зависит облик всего здания.

В связи с этим отличным решением для покрытия кровли является цветной волновой шифер – экологически чистый материал, изготавливаемый без использования асбеста или на волокнисто-цементной основе.

Листы данного материала могут иметь как цвет серого шифера, так и любой другой цвет. Их окрашивание выполняется в технологической среде. Для этого применяются атмосферостойкие и светостойкие краски, изготовленные на основе дисперсии акриловой. Чаще всего для цветного шифера выбираются яркие сочные цвета (красный, зеленый, коричневый, синий и т.д.). Это позволяет существенно улучшить внешний вид готовой крыши, а также повышает водонепроницаемость материала.

В Красноярском крае главным производителем окрашенного шифера является ООО «Комбинат Волна». Цветные кровельные листы «Волнаколор» - это продукт на основе хризотилцемента, обладающего усиленными базовыми характеристиками. Гарантийный срок службы кровельного покрытия составляет 9 лет. По истечении этого срока потеря интенсивности цвета составляет не более 10%, сохранение целостности покрытия 100%. Расчетный срок эксплуатации - не менее 30 лет.

Кровельные листы «Волнаколор» изготавливаются на современном полностью автоматизированном оборудовании австрийской фирмы «Voith», аналогов которому нет в России.

Данный материал для кровли крыш, имеющий гладкую поверхность, по внешнему виду является конкурентом керамической черепицы, а стоимость его

значительно ниже стоимости другого довольно распространенного материала для покрытия кровель – металлочерепицы.

Кроме того, шифер волновой цветной отличается от металлочерепицы простотой и удобством монтажа, более эффективной защитой от жары и холода, звукоизоляцией и длительным сроком эксплуатации.

Развитие конкуренции на строительном рынке.

Рынок строительства в Российской Федерации достаточно развит. Искажения в конкурентную среду данного рынка вносят в основном действия региональных властей, предоставляющих преференции отдельным застройщикам.

Экономические параметры реализации инвестиционных проектов в строительстве, особенно при сравнении строительства жилья в рамках государственного и муниципального заказа с девелопментом земельных участков и других объектов недвижимости и отдельным производством, снижают инвестиционную привлекательность строительной отрасли.

Значительное изменение затрат на строительство не покрывается начальной сметной стоимостью строительства объектов. Причиной этого является низкое качество утверждаемой на ранней стадии проектной документации, по которой формируются начальные цены для проведения торгов, особенно на освоение и инженерные сети, в то время как застройка осуществляется согласно «рабочей документации», которая значительно отличается от утвержденного на ранней стадии проекта, по которому ведется финансирование.

Значительные некомпенсируемые издержки возникают за счет обременений, возлагаемых администрациями местных органов власти на застройщиков-инвесторов при жилищном строительстве.

Размещение государственного и муниципального заказа часто происходит с нарушениями: несвоевременное размещение либо ограниченный

доступ к информации о торгах, необоснованный отказ в допуске к участию в торгах, отсутствие прозрачности процедуры проведения торгов.

Нормативно-правовая база, устанавливающая условия к проектным документам, а кроме того заключения, выдаваемые надзорными органами, носят оценочный, субъективный характер, по этой причине каждая проектная документация может быть признана несоответствующей определенным требованиям.

Для формирования конкурентной борьбы на данном рынке, во-первых, следует обеспечить равные требования при получении государственных и муниципальных заявок посредством создания системы электронных торгов и равный доступ к ним всех субъектов хозяйственной деятельности.

Во-вторых, усовершенствование сметного ценообразования в Российской Федерации, разрешающий обеспечить точность расчетов стоимости строительной продукции на ранних стадиях строительного процесса, осуществить экспертизу качества проектной документации объектов капитального строительства.

В-третьих, разработать нужные нормативные правовые акты, нацеленные на облегчение процедуры выдачи разрешений на строительство и технические регламенты, которые формализуют условия по биологической, химической, индустриальной и иных видов безопасности постройки объектов.

Развитие конкуренции на рынке цемента. [17, с. 20]

Высокая концентрация мощностей по производству цемента компенсируется отсутствием ввозных таможенных пошлин. В некоторых регионах российские доминирующие на рынке производители цемента конкурируют с импортными производителями, что вынуждает их строить взаимоотношения с потребителем на рыночных условиях.

Однако недостаточное развитие портовой инфраструктуры, а также высокая удельная стоимость транспортировки цемента не позволяют создать полноценный конкурентный рынок на всей территории Российской Федерации.

Приблизительно 80% объема цемента на территории Российской Федерации изготавливается с применением затратного «мокрого» способа. Высокая рыночная концентрация дает возможность производителям устанавливать условия обращения цемента в рынке и этим самым поддерживать рентабельность «мокрого» способа.

В любом случае технологического перевооружения компаний и установки типового оборудования требуется вновь проходить процедуру его сертификации, что считается ещё одним административным барьером.

При доступе к месторождению сырья для стройиндустрии существенным препятствием с целью входа на рынок является «конфликтоспособность» правового статуса земельного участка над месторождением, приобретенным в следствии проведенного Роснедрами конкурса.

Снижению инвестиционной привлекательности содействует также неопределенность и информационная недоступность региональных планов формирования естественных монополий.

В целях формирования конкурентной борьбы на данном рынке следует осуществить следующие мероприятия.

Во-первых, стимулировать строительство новых заводов и техническое перевооружение имеющихся компаний, в том числе путем:

- сокращения административных барьеров при проектировании и строительстве;
- предоставления инвестиционных налоговых льгот;
- отмены пошлины на ввоз на оборудования с целью постройки и модернизации предприятий по производству цемента.

Во-вторых, понизить риски получения прав на разработку месторождений сырья для стройиндустрии посредством разработки механизма изъятия земельных участков, требуемых для разработки такого месторождения, уже после проведения торгов с предоставлением равнозначного возмещения собственникам указанных участков.

В-третьих, создать условия для повышения информационной открытости рынка путем организации доступа к информации о потребностях в цементе для государственных нужд, в том числе в рамках государственных программ и инвестиционных программ естественных монополий.

1.4 Опыт организации строительной индустрии в разных странах мира

Хризотилцементная продукция делается из цемента, асбеста и воды.

В настоящее время применение асбеста запрещено в США, Австралии, Новой Зеландии, Великобритании, Италии, Франции и Японии, однако он продолжает использоваться в России, в первую очередь в строительстве, в составе асбесто-цементных смесей для производства труб и шифера. Этот ряд стран не вполне обоснованно запрещает применение хризотилового асбеста и изделий на его основе. При этом не принимается во внимание, что этот материал более ста лет используется человеком во многих сферах жизнедеятельности благодаря своим природным свойствам.[18]

Основываясь на практике, многолетнего использования хризотилового асбеста в России, исследованиях Российской академии медицинских наук и рекомендациях международной организации труда об охране труда при использовании асбеста, Российская Федерация считает :

- принятые запреты применения асбеста в ряде стран основаны на медико-биологических и статистических данных по асбестообусловленным заболеваниям, вызванным использованием, в основном, асбеста амфиболовой группы и не учитывают национальных социально-экономических интересов, результатов научных исследований и научно-технических достижений последних лет в области производства и использования хризотилового асбеста;
- излишне спешный и необоснованный отказ от использования хризотилового асбеста не имеет достаточных медико-биологических обоснований.

РФ на протяжении многих десятилетий является крупнейшим мировым производителем и потребителем одного из видов асбеста, хризотила. В настоящее время доля России составляет более половины от всего мирового производства хризотила, страна занимает третье место в мире по объемам потребления после Китая и Индии. Крупнейшие месторождения асбеста в РФ находятся на Урале - на территории Свердловской и Оренбургской областей, на юге Сибири, на Северном Кавказе и в Туве.

Аналогами шифера являются:

1. Ондулин. [29]

Рынок кровельных материалов весьма разнообразен, на нем постоянно появляются усовершенствованные или новые продукты. Ондулин является достаточно популярным кровельным покрытием, который очень широко используется в частном строительстве.

Ондулин – это материал для кровли, который внешне напоминает обычный шифер. Однако кроме внешнего сходства между этими материалами нет ничего общего. В состав шифера входит асбест, а ондулин изготавливают на основе целлюлозного волокна и битумных композиций. Стоит ондулин несколько дороже асбестоцементного шифера.

Кроме того, лист шифера почти в 4 раза тяжелее листа ондулина. Последнее обстоятельство упрощает монтажные работы по устройству кровли, с выполнением монтажа может справиться даже один человек.

На нашем рынке ондулин появился относительно недавно, а изобретен этот замечательный кровельный материал был еще в 1944 году. С того же года владелец торгового бренда «ONDULIN» французская фирма OFIS SA начала производство ондулина, открыв первую небольшую фабрику у себя на родине.

Новинка оказалась удачной, материал быстро приобрел популярность, поэтому компания начала постепенно расширять ареал расположения и строить новые заводы. Сегодня компания OFIS SA продолжает активно работать, вкладывая средства в создание более прогрессивных технологий и

усовершенствование материала, а также разрабатывая новые виды продукции, выпускаемые под брендом «Ондулин».

Компания OFIS SA, создавая заводы на условиях франчайзинга, открыла достаточно много филиалов. Сегодня производитель имеет фабрики на территории многих стран Европы, Америки и Азии.

Условия работы достаточно строгие. Предприятие не только поставляет в филиалы оборудование, но и осуществляет регулярный контроль качества продукции и соблюдения технологии производства. Нужно сказать, что наряду с французским ондулином, есть другие материалы, имеющие схожие характеристики. Например:

- Aqualine (Бельгия).
- Nuline (США).
- Bituwell (Германия).
- Corribit (Турция).

Поскольку они имеют похожую технологию производства, их нередко называют ондулином. Однако это неправильно, «Ондулин» – это зарегистрированная торговая марка, принадлежащая именно французской компании.

Для изготовления данного кровельного покрытия применяются:

- волокна целлюлозы и стекловолокна;
- битумные композиции;
- минеральные вещества, применяемые в качестве наполнителя;
- специальные смолы-отвердители.

Волокна целлюлозы могут быть добыты из вторичного сырья – макулатуры, которая качественно очищается и измельчается. Затем производится добавка минеральных веществ, смол и красителей, придающих материалу определенный цвет.

Полученная масса подается в специальное оборудование для производства ондулина, где при высоких показателях давления и температуры

производится формирование листа – приданье ему определенных размеров и формы. Последний этап производства – пропитывание листов-полуфабрикатов модифицированными битумными композициями, которое также проводится полностью в автоматическом режиме на специальном оборудовании.

Ондулин – это материал, в котором оптимально сочетаются такие качества, как гибкость, прочность, влагоустойчивость и доступная цена. Квадратный метр ондулина может выдержать нагрузку весом до 650 килограммов. Такая кровля не боится влаги, сильного ветра, морозов или жары. Материал отличается низкой теплопроводностью, поэтому потери тепла через ондулиновую кровлю минимальны.

Ондулин отличается химической устойчивостью, он не поражается грибками, на нем не растет плесень. Покрытие просто в обработке, как и его технология монтажа, а после установки кровли она практически не нуждается в уходе.

2.Еврошифер.[18]

Этот современный мягкий кровельный материал - аналог шифера. В его основе: целлюлозно-картонные волокна, стекло или полимерные холсты. Эта основа может пропитываться битумом или резино-полимерными связующими. В понятие еврошифер так же принято включать экструзионные листы из однородного полимера, в том числе, прозрачные или полупрозрачные. Этот легкий, прочный, экологически безопасный материал, который обладает высокими эксплуатационными характеристиками и может применяться на "сложных" крышах.

Эти листы не гниют, не ржавеют, не крошатся, а также выдерживают большую снеговую и ветровую нагрузку. Сочетаясь с любым архитектурным стилем, этот материал не требует больших затрат времени и сил на монтаж. Листы еврошифера легче стального листа или шифера, имеют разнообразную окраску.

В настоящее время на мировом рынке наиболее известен еврошифер.

Производством еврошифера занимаются разные компании по всему миру (табл.1.4).[21]

Таблица 1.4

Компании-производители еврошифера

Название	Компания, страна	Краткое описание	Преимущества
ЕврошиферAqualine	ASBO Бельгия г. Антверпен	Изготовление еврошифера Аквалайн ведется по инновационным технологиям на современном оборудовании, компанией постоянно разрабатываются и внедряются в производственный процесс новейшие экологически безопасных технологий и постоянный контроль качества.	- является современным кровельным материалом; - удобен при транспортировке, прост в применении; - может монтироваться поверх старого покрытия; - имеет глянцевую самоочищающуюся поверхность; - экономичный и экологически безопасный материал.
ЕврошиферCorribit	BTM Турция г. Измир	Устойчивость материала к механическим воздействиям достигается благодаря использованию высококачественных минеральных волокон, обработанных битумом. Волнистые листы Коррубит имеют традиционную форму еврошифера, позволяющую легко осуществлять транспортировку и монтаж.	- битумная кровля Коррубит отличается высокой прочностью; - малый вес материала облегчает его монтаж, снижает нагрузку на несущие конструкции здания и транспортные расходы; - простая установка; - материал не поддается ржавлению и гниению; - кровельный материал годен экологичен; - отличается высокой химической устойчивостью, стойкостью к воздействию ультрафиолетового излучения и отрицательных температур; - может применяться как для установки в строящихся зданиях, так и для проведения ремонтных работ на старых кровлях; - гибкость материала позволяет использовать его на крышах любой конфигурации, выполненных из любых материалов.

Окончание таблицы 1.4

ЕврошиферBituwell	BituwellGmbH Германия	Волнистые битумные листы Bituwell - это долговечные, экономически выгодные строительные материалы, подходят для кровель с уклоном более 7°. Благодаря своему профилю, малому весу, высокой эластичности, устойчивости к воде и агрессивным воздействиям паров и щелочных растворов пригодны для частного строительства, сельскохозяйственных и промышленных объектов. ЕврошиферБитувел легко режется обычной ручной пилой, а монтаж может осуществить один человек.	- битумный лист изготавливается из экологически чистого, органического, волокнистого материала без примесей ядовитых веществ и асбеста; - битумный лист водонепроницаем, устойчив к воздействию высоких и низких температур; - для декоративного оформления кровель предлагается несколько вариантов окраски листов; - битумные листы применяются для ремонта старого кровельного покрытия путем наложения на него новых кровельных листов; - глянцевая и матовая поверхность.
ЕврошиферNuline	Nuline США	Еврошифер Нулин - бюджетный, но вместе с тем и качественный вариант для частного или промышленного строительства. Ассортимент кровельных листов представлен семью вариантами окраски в глянцевом или матовом исполнении.	- кровля не ржавеет и не гниет. - длительный срок эксплуатации. - квадратный метр покрытия выдерживает сугревые нагрузки массой до 300 кг. - кровля устойчива при порывах ветра до 160 км/час. - отличается повышенной шумоизоляцией при порывах ветра и дождя. - кровля Nuline выдержала проверку на сопротивляемость ударам, изгибам, перепадам температуры и устойчивость к влиянию химических соединений.

Еврошифер обладает множеством преимуществ, представленных в таблице. Качественный, длительный срок эксплуатации и еврошифер представлен в глянцевом или матовом исполнении.

Что касается Азии. Самым крупным производителем хризотилцементной продукции является Китай.

В этой стране асбест разрешен и производители выпускают продукцию на своих технологических линиях. Популярностью пользуется оборудование

компании Cheng Yang. В табл. 1.5, представлены сравнительные характеристики оборудования компании Cheng Yang. [30]

Таблица 1.5

Сравнительные характеристики оборудования компании Cheng Yang

Модель	Линия XCV-Z20	Линия XCV-Z40	Линия XCV-Z60
Производительность, листов в месяц	16 500	33 500	50 000
Требуемая площадь цеха, кв.м.	300	500	660
Численность персонала (рабочие)	11	13	16

Технологические линии из Китая полностью автоматизированы, не уступают по качеству и сроку эксплуатации другим производителям оборудования, в том числе и австрийскому оборудованию, на котором работает ООО «Комбинат «Волна».

Также популярностью пользуется компания «Китайско-Российский Золотой Мост». Сегодня Китай является лидером по выпуску линий для производства и переработки. Отменное качество, лучшая цена и высокая надежность линий производства позволяет китайскому производителю оставаться первым в выпуске промышленной продукции. Каждый день производство совершенствуется, китайское оборудование становится все более экономичным и продуктивным.

Кроме хризотилцементной продукции, компаний Китая выпускают шифер из экологически чистого материала - традиционная китайская черепица. Лидером по производству китайской черепицы является компания JinshanCeramicCo. Ltd. Она представляет вниманию покупателей два вида черепицы: керамическая и цементно- песчаная черепица JINSHAN.[16]

Особенности черепицы Jinshan:

1. Черепица имеет отличную стойкость к воздействию ультрафиолета. Компания продает кровельные покрытия во все страны мира, и не имеет

рекламаций по выгоранию цвета. Также сильные холода Норвегии или тепло Африки не влияют на качество эксплуатации.

2. Черепица производится с помощью пресса мощностью в 3000 тонн итальянской прессом сухим глиняных порошков, в отличие от влажной основы других производителей.

3. Черепица практически не поглощает воды, не более 3 процентов.

4. Стеклянная глазурь на черепице не стирается и не покрывается трещинами, а также не скользит, что важно во время присутствия на кровле.

5. Блеск глазури не исчезает при попадании большого количества воды, даже если черепица полностью находится в воде.

6. Цветовая гамма черепицы очень разнообразна.

В табл.1.6 представлены ведущие компании Китая по производству шифера и черепицы.

Таблица 1.6
Компании Китая по производству шифера и черепицы

Компания	Провинция & Регион	Главные рынки
BFP IndustryCo., Ltd.	Гуандун, Китай	Северная Америка, Южная Америка, Европа, Юго - Восточная Азия, Африка, Австралия
HEBEI SMC-STONE CO., LIMITED	Хэбэй, Китай	Европа, Северная Америка, Южная Америка
Xiamen A & B Stone Co., Ltd.	Фуцзянь, Китай	Северная Америка, Южная Америка, Европа, Юго - Восточная Азия, Африка
Shenzhen WellestIndustryInc.	Гуандун, Китай	Северная Америка, Южная Америка, Европа, Юго - Восточная Азия

Таким образом, можно сделать вывод о том, что у хризотилцементной продукции существует множество аналогов. Таких как ондулин, еврошифер, китайская черепица. Они являются полностью экологически чистыми, не уступают по качеству асбестоцементному шиферу. Являются более прочными и более привлекательными по внешнему виду, имеют разнообразную цветовую гамму.

2.АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОМБИНАТ «ВОЛНА»

2.1 Характеристика деятельности ООО «Комбинат «Волна»

Решение о постройке в Красноярске шиферного завода установлено Советом Министров СССР 23 марта 1948 года. Новый промышленный объект должен был снабжать строительными материалами регионы Восточной Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера.

Первая очередь комбината, возведенного согласно проекту Всесоюзного научно-исследовательского и проектного института «Гипроцемент», запущена 4 ноября 1951 года. Мощность компании тогда составляла 100 млн условных плит шифера в год. В 1952-м в использование были внедрены 2-ая и 3-я технологические линии, в 1953-м – 4-ая. Ещё спустя год в строй вступило оборудование по изготовлению асбестоцементных труб. На заводе в то самое время использовался в большей степени ручной труд, трудились на предприятии в основном представительницы слабого пола. [24]

В 1965 г. комбинат стал использовать механизированный способ волнировки листов. А в 1968-м был сдан завод №2, оборудованный 2-мя технологическими линиями по изготовлению асбестоцементных труб протяженностью 4 и 6 метров. В данные годы предприятие по праву значилось основным изготовителем асбестоцементной продукции в стране. С 1961 по 1987 гг. комбинат не раз занимал 1-ые места во Всесоюзном социалистическом соревновании.

В 90-е на промышленном объекте случились важные перемены. В январе 1991 года стартовало строительство завода №3, план которого предполагал монтаж 2-ух технологических линий по изготовлению асбестоцементных волнистых листов среднеевропейского профиля. Проектная мощность оборудования австрийской компании Voith составляла 84 млн условных плит шифера в год. В 1992-м комбинат был переименован в акционерное

акционерное общество «Волна» – стартовал новый этап модернизации производства.

В 1993 г. в использование сдали цех №3, оборудованный автоматизированным оборудованием Voith. В мае 1994-го в новом производственном корпусе был выпущен 1-ый хризотилцементный лист.

Вскоре в заводе закончили установка современного оборудования по производству листов волнистого шифера, напорных и безнапорных труб. Через год с конвейера сошла продукция с нанесением декоративного покрытия – была сдана в использование ещё одна технологическая линия. Использование новейшей техники позволило приступить производство асбестоцементных труб и их проточки для безмуфтового соединения при использовании в жилищном строительстве.

В ноябре 2004 года ООО «Комбинат «Волна» вошло в состав холдинговой компании «Сибирский цемент» (рис. 2.1). На предприятии продолжилась установка современного оборудования, была внедрена эффективная система менеджмента.[32]

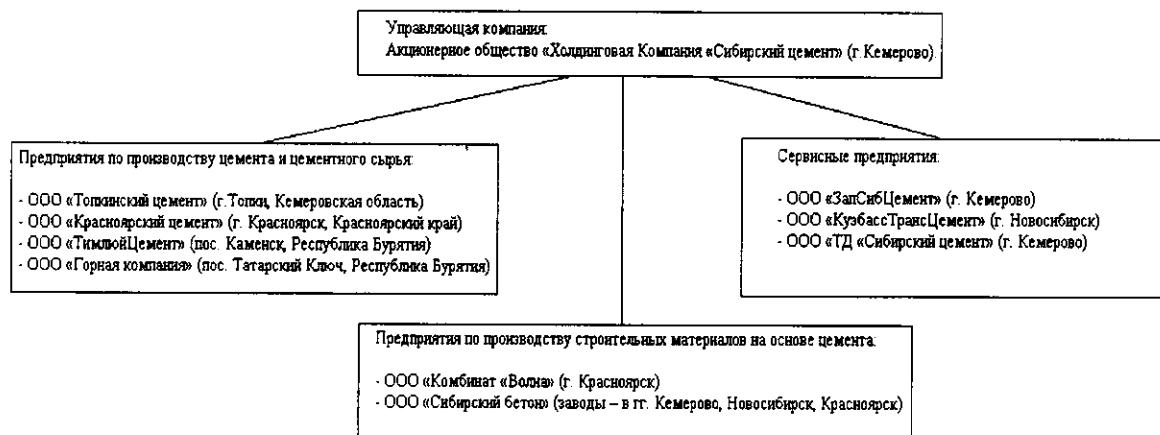


Рис.2.1 Структура холдинговой компании «Сибирский цемент»

Сегодня комбинат «Волна» остается одним из лидеров хризотилцементной промышленности нашей страны. Производственная мощность предприятия составляет 14,5 млн кв. м кровли, 4,6 млн кв. м плоских

листов, 3300 км условных труб в год. Занимаемая комбинатом площадь — 174 тыс. кв. м. Коллектив предприятия — это 833 человека квалифицированного персонала. На рис. 2.2 представлена организационная структура ООО «Комбинат «Волна».

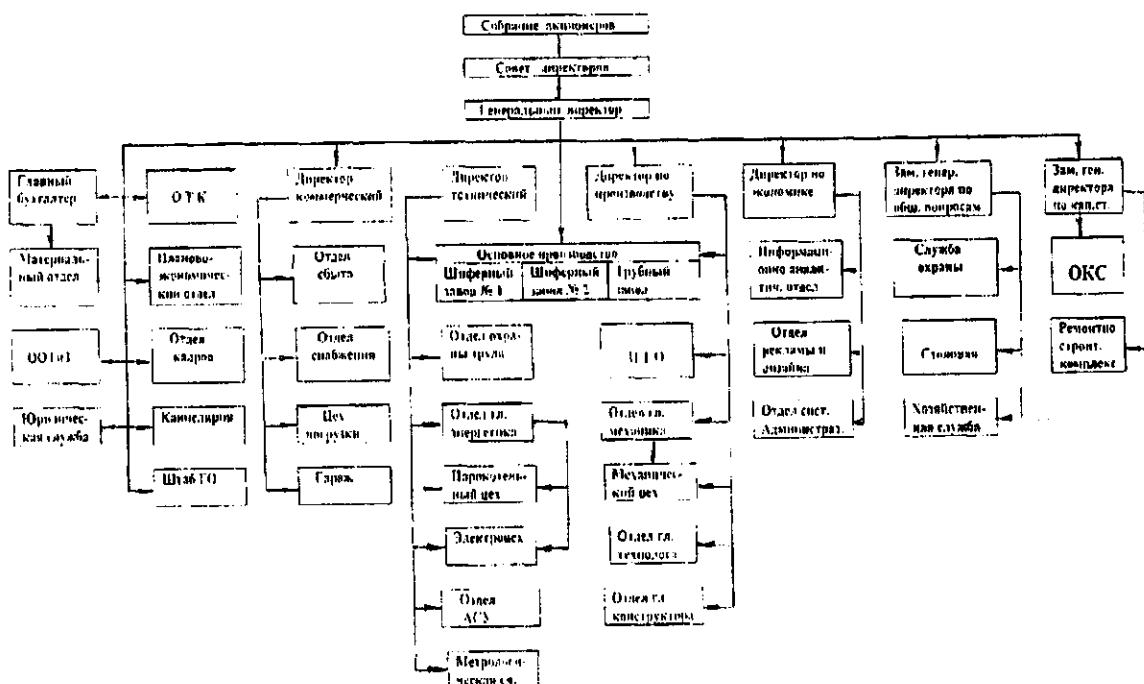


Рис. 2.2 Организационная структура ООО «Комбинат «Волна»

Цикл производства на комбинате «Волна» замкнутый: здесь представлены все этапы производства - от получения сырья до выпуска конечного продукта.

В состав комбината входят 3 цеха по выпуску хризотилцементных изделий, а также вспомогательные подразделения.

Полностью обеспечивающие потребности основного производства (проведение средних, капитальных и текущих ремонтов, модернизации оборудования, содержание зданий и сооружений).

В новых экономических условиях предприятие благодаря внедрению современных технологий стало одним из лидеров

современных технологий стало одним из лидеров хризотилцементной промышленности в России. Продукция комбината первой в отрасли получила сертификат соответствия требованиям нормативных документов и является конкурентоспособной на мировом рынке. На сегодняшний день география распространения продукции комбината очень широка — практически весь СФО и Дальний Восток, идет активное развитие партнерских отношений со странами ближнего зарубежья.[24]

На комбинате имеются 5 технологических линий (фирма VOITH, Австрия):

- две линии по производству листов хризотилцементных волнистых профиля 40/150 (СВ);
- линия по производству плоских прессованных хризотилцементных листов;
- линия по производству напорных и безнапорных хризотилцементных труб;
- универсальная линия по производству листов хризотилцементных волнистых профиля 51/177 (СЕ) и 40/150 (СВ).

Комбинат гарантирует экологическую чистоту своей продукции: в производстве используется только природное сырье. Отсутствие токсичных и радиоактивных веществ подтверждено заключением отдела радиационной гигиены ЦГЭСН в Красноярском крае.

Хризотилцементные изделия ООО Комбинат «Волна», вырабатываемые по современной технологии из природного сырья, обладают комплексом важнейших свойств:

- экологической чистотой;
- термостойкостью;
- морозостойкостью;
- влагонепроницаемостью;
- высокой прочностью;

- стойкостью к биологическому воздействию (не подвержены гниению);
- устойчивостью к воздействию активных химических веществ;
- звукоизоляцией;
- относятся к группе негорючих строительных материалов.

Ассортимент выпускаемых изделий широк — это кровельные листы различных профилей, плоские прессованные листы, хризотилцементные трубы.[24]

В табл.2.1 представлены цены на продукцию ООО «Комбинат «Волна».

Таблица 2.1
Цены на продукцию ООО «Комбинат «Волна»[24]

Наименование продукции	Цена, руб
1.Шифер волновой, туп:	
- СВ 40/150-1750 - 5.2 мм 8 волн	208,05
- СВ 40/150-1750 - 5.8 мм 8 волн	232,20
-СЕ 51/177-1250 - 5,2 мм 6 волн	165,25
- СЕ 51/177-1500 - 5,2 мм. 6 волн	192,37
-СЕ 51/177-1750 - 5,2 мм. 6 волн	213,98
2.Шифер плоский, туп:	
- ЛПП1200 x 1570 x6	238,14
- ЛПП 1200 x 1570 x8	343,643
- ЛПП 1200 x 1570 x10	440,68
3.Асбестоцементные трубы, 4,95м :	
-100 ВТ-9	396,12
- 150 ВТ-9	563,20
- 200 ВТ-9	749,64
Окраска кровли, кв.м.	87

Из всего, выше сказанного, можно сделать вывод о том, что ООО «Комбинат «Волна» выпускает качественную продукцию вполне по приемлемым ценам.

2.2 Анализ финансово - хозяйственной деятельности организации

В табл. 2.2 приведены основные технико-экономические показатели работы ООО Комбинат «Волна».

Таблица 2.2

**Основные технико-экономические показатели деятельности
ООО Комбинат «Волна»**

№ п/п	Наименование показателя	2015	2016	Изменение
1.	Товарная продукция, млн. руб.	907,3	981,9	74,6
2.	Объем выпуска основных видов продукции в нат. выражении			
2.1	1) шифер, всего, туп	608897	583266	-25631
2.2	в том числе:			
2.3	- СВ, СЕ, туп	299925	261132	-38793
2.4	- плоский шифер, туп	30836	33144	2308
2.5	- окрашенный шифер, туп	278136	288990	10854
2.6	2) асбестоцементные трубы, укм	3353	3219	-134
3	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	920340	1038179	117839
4.	Численность персонала всего, чел.	786	833	47
5.	Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	161315,5	181498	20182,5
6.	Себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	783406	914468	131062
7.	Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	779864	868355	88491
8.	Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб.	683,7	774,98	91,28
9.	Валовая прибыль, тыс. руб.	136934	123712	-13222
10.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	122069	109411	-12658
11.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	101989	91885	-10104
12.	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	75128	68747	-6381
13.	Фондоотдача на 1 руб. стоимости ОФ, руб.	5,71	5,72	0,01
14.	Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп.	85,95	88,44	2,49
15.	Рентабельность производственных фондов по чистой прибыли, %	45,22	41,48	-3,74
16.	Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	8,03	6,62	-1,41
17.	Рентабельность всего капитала по чистой прибыли, %	41,90	40,13	-1,77

Рост объема товарной продукции обусловлен, в первую очередь, увеличением объема производства окрашенного шифера, в то время как производство неокрашенного шифера и асботруб сокращается. Уровень затрат на 1 руб. товарной продукции поднялся на 2,49 коп. Затраты ниже предельного уровня, поскольку коэффициент реагирования затрат < 1.

$$k = \frac{\Delta \text{Себестоимость}}{\Delta \text{Выручка}} = \frac{868355 - 779864}{920340 - 1038179} = 0,751$$

Этот год, как и прошлый, предприятие закончило с прибылью. Все виды прибыли снизились в среднем на 9%. В основном это обусловлено тем, что себестоимость проданной продукции и выручка от ее продажи в 2016 г. увеличились на 16,7% и 12,8% соответственно по сравнению с 2015 г.

Рентабельность капитала по чистой прибыли несколько уменьшилась, и чистая прибыль составила 40 коп. на 1 рубль стоимости имущества.

Коэффициент эффективности использования собственных средств снижается, что говорит о росте эффективности управлением собственным капиталом.

Рентабельность продаж снизилась, что свидетельствует об уменьшении доли прибыли в выручке от продаж по сравнению с 2015 г.

Анализ финансовых показателей организации.

Производственная программа предприятия представлена в табл.2.3.

Таблица 2.3

Производственная программа ООО Комбинат «Волна»

Показатель	Ед. изм.	2014	2015	2016	Темп роста,%	
					2015 к 2014	2016 к 2015
Производство продукции в натуральном выражении:						
1) шифер, всего	туп	615157	608897	583266	98,98	95,79
в том числе:						

Окончание таблицы 2.3

- СВ,СЕ	туп	301698	299925	261132	99,41	87,06
- плоский шифер	туп	35596	30836	33144	86,62	107,48
- окрашенный шифер	туп	277863	278136	288990	100,1	103,9
3)асбестоцементные трубы	укм	3421	3353	3219	98,01	96,003
Товарная продукция	млн. руб.	723,7	907,3	981,9	125,37	108,22

Объем товарной продукции в 2016 году увеличился относительно 2015 на 8,22%, что в 3 раза ниже аналогичного показателя за 2014-2015 гг. (25,37%).

Сравнительный аналитический баланс (табл.2.4) характеризует структуру отчетной бухгалтерской формы и динамику отдельных ее показателей.

Таблица 2.4

Аналитический баланс предприятия за 2016 г.[34]

№ п/п	Наименование статьи	Порядок расчета (коды строк Ф. №1)	Абсолютные значения, тыс. руб.		Удельный вес,%		Изменения		
			на нач. года	на кон. года	на нач. года	на кон. года	абс. знач., тыс. руб.	уд. веса,%	в% к началу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Нематериальные активы	110	402	373	0,179	0,1624	-29	-0,0166	-7,2139
2	Основные средства	120	61293	78243	27,298	34,065	16950	6,7666	27,6541
3	Незавершенное строительство	130	8867	1336	3,9491	0,5817	-7531	-3,3674	-84,933
4	Доходные вложения в материальные ценности	135	0	0	0	0	0	0	0
5	Долгосрочные финансовые вложения	140	119	119	0,053	0,0518	0	-0,0012	0
6	Прочие внеоборотные активы	150	0	0	0	0	0	0	0
7	Итого внеоборотные активы	190	70681	80071	31,479	34,86	9390	3,3815	13,285
8	Запасы	210	108289	83629	48,228	36,41	-24660	-11,818	-22,772
9	НДС по приобретенным ценостям	220	8409	6799	3,7451	2,9601	-1610	-0,785	-19,146

Продолжение таблицы 2.4

10	Долгосрочная дебиторская задолженность	230	9613	8627	4,2813	3,7559	-986	-0,5254	-10,257
11	Краткосрочная дебиторская задолженность	240	23752	31143	10,578	13,559	7391	2,9807	31,1174
12	Краткосрочные финансовые вложения	250	1	0	0,0004	0	-1	-0,0004	-100
13	Денежные средства	260	3790	19294	1,6879	8,4	15504	6,7121	409,077
14	Прочие оборотные активы	270	0	127	0	0,0553	127	0,0553	-
15	Итого оборотные активы	290	153854	149619	68,521	65,14	-4235	-3,3815	-2,7526
16	Итого активы	300	224535	229690	100	100	5155	0	2,2959
17	Уставной капитал	410	100	100	0,0445	0,0435	0	-0,001	0
18	Добавочный капитал	420	59162	59162	26,349	25,757	0	-0,5917	0
19	Резервный капитал	430	0	0	0	0	0	0	0
20	Нераспределенная прибыль	470	119282	153191	53,124	66,695	33909	13,571	28,4276
21	Итого капитал и резервы	490	178544	212453	79,517	92,496	33909	12,979	18,992
22	Долгосрочные займы и кредиты	510	0	0	0	0	0	0	0
23	Прочие долгосрочные обязательства	520	0	0	0	0	0	0	0
24	Итого долгосрочные обязательства	590	0	0	0	0	0	0	0
25	Краткосрочные займы и кредиты	610	10000	0	4,4536	0	-10000	-4,4536	-100
26	Кредиторская задолженность	620	35720	16838	15,908	7,3308	-18882	-8,5772	-52,861
27	Задолженность участникам по выплате доходов	630	271	399	0,1207	0,1737	128	0,053	47,2325
28	Доходы будущих периодов	640	0	0	0	0	0	0	0
29	Резервы предстоящих расходов	650	0	0	0	0	0	0	0
30	Прочие краткосрочные обязательства	660	0	0	0	0	0	0	0
31	Итого краткосрочные обязательства	690	45991	17237	20,483	7,5045	-28754	-12,979	-62,521
32	Итого капитал, в том числе:	700	224535	229690	100	100	5155	0	2,2959

Окончание таблицы 2.4

33	Собственный капитал	490+640+650	178544	212453	79,517	92,496	33909	12,979	18,992
34	Заемный капитал	590+690-640-650	45991	17237	20,483	7,5045	-28754	-12,979	-62,521

В структуре совокупных активов наиболее велика доля оборотных активов (в частности, запасов), что свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия.

В целом, имущество предприятия увеличилось на 2,3%, что может свидетельствовать о позитивном изменении баланса.

В структуре внеоборотных активов наблюдается снижение на 84,9% стоимости незавершенного строительства. В совокупности с ростом стоимости основных средств на 28%, это говорит о возможных эффективных финансовых вложениях.

Доля основных средств в совокупных активах на конец анализируемого периода составляет 34%. Она составила менее 40%, и предприятие имеет "легкую" структуру активов, что свидетельствует о мобильности имущества предприятия.

Величина оборотных активов предприятия за анализируемый период снизилась на 2,8% из-за уменьшения стоимости запасов, на 23%, НДС по приобретенным ценностям на 19% и долгосрочной дебиторской задолженности на 10,3%. Но это снижение отчасти уравновешивается ростом в 4 раза суммы денежных средств.

Основной вклад в формирование оборотных активов внесли основные средства и запасы. Рост величины денежных средств является положительным моментом, т.к говорит о стабильной оплате услуг предприятия, а также о росте доли денежных расчетов.

Стоймость запасов и длительность их оборота снизились, что отражает стремление сократить их пребывание на складах.

Рост объемов краткосрочной дебиторской задолженности может быть вызван предоставлением некоторой рассрочки при оплате продукции. В то же время сокращение долгосрочной дебиторской задолженности свидетельствует о снижении срока иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.

Предприятие в течение анализируемого периода имело активное сальдо задолженности (дебиторская задолженность превышала кредиторскую). Возможно, ООО Комбинат «Волна» предоставляло своим покупателям бесплатный коммерческий кредит в размере, превышающем средства, полученные в виде отсрочек платежей коммерческим кредиторам.

В пассиве увеличение имущества обусловлено собственными источниками (сумма нераспределенной прибыли возросла на 28,4%). При этом сумма обязательств уменьшилась на 62,5% за счет двукратного снижения кредиторской задолженности, но при этом задолженность по выплате доходов возросла на 47%.

В табл. 2.5 мы рассмотрим состав, структуру и динамику основных фондов.

Таблица 2.5

Анализ состава, структуры и динамики основных фондов за 2016 г.[36]

№ п/п	Наименование показателя	Порядок расчета (№ ф., коды строк)	Абс. значения, тыс. руб.		Уд. вес,%		Изменени е удельного веса,%	Темп прироста, %
			на начал о года	на конец года	на начало года	на конец года		
1	Здания	Ф.5 с.361	65829	67506	40,85	37,194	-3,6562	2,5475
2	Сооружения и передаточные устройства	Ф.5 с.362	7980	7980	4,95	4,3967	-0,5533	0
3	Машины и оборудование	Ф.5 с.363	54943	71593	34,09	39,446	5,35561	30,304
4	Транспортные средства	Ф.5 с.364	7663	10062	4,76	5,5439	0,78386	31,306
5	Производственный и хоз. инвентарь	Ф.5 с.365	3512	3124	2,18	1,7212	-0,4588	-11,05
6	Прочие основные средства	Ф.5 с.369	27	27	0,02	0,0149	-0,0051	0
7	Земельные участки и объекты	Ф.5 с.360	21206	21206	13,15	11,684	-1,4661	0

Окончание таблицы 2.5

8	Итого основные фонды, в том числе:	Ф.5 с.370	161160	181498	100	100	0	12,62
	активная часть	Ф.5 с.363+364	62606	81655	38,85	44,989	6,13948	30,427

Наибольшее изменение удельного веса наблюдается по машинам и оборудованию (прирост 5,36%), что является положительной тенденцией. В целом активная часть основных фондов возросла на 30,43%. По категории производственный и хозяйственный инвентарь наблюдается снижение удельного веса на 11%.

Для характеристики движения и технического состояния основных фондов используют ряд показателей, расчет которых приведен в табл.2.6.

Таблица 2.6

Показатели движения и технического состояния основных фондов[35]

№ п/п	Наименование показателя	Порядок расчета	Значения		Изменение
			прошлый год	отчетный год	
1	Объем реализации, тыс руб.	Ф.2, с.10	920340	1038179	117839
2	Среднегодовая стоимость, тыс. руб. 2.1 ОФ	Ф.5, с.370	161315,5	181498	20182,5
	2.2 активной части ОФ	Ф.5, с.363+364	61983	72130,5	10147,5
3	Среднесписочная численность персонала, чел.	Пояснит. записка	786	833	47
4	Индекс роста ОФ	$\frac{c.370 \text{ к.г.}}{c.370 \text{ н.г.}}$	0,998	1,13	0,13
5	Коэффициент обновления ОФ	$\frac{c.370 \text{ пост.}}{c.370 \text{ к.г.}}$	3,2	13,10	9,89
6	Коэффициент выбытия ОФ	$\frac{c.370 \text{ выб.}}{c.370 \text{ н.г.}}$	3,4	2,13	-1,27
7	Износ, тыс. руб.	Ф.5, с.394	99868	103255	3387
8	Средний срок эксплуатации ОФ, год.	$\frac{1}{\text{Квыб.}}$	0,29	0,47	0,18
9	Коэффициент износа ОПФ по состоянию на конец года	$\frac{c.394 \text{ к.г.}}{c.370 \text{ к.г.}}$	61,9	56,89	-5,01

Окончание таблицы 2.6

10	Коэффициент годности ОФ на конец года	$1 - \frac{c.394 \text{ к.з.}}{c.370 \text{ к.з.}}$	38,1	43,11	5,01
11	Фондоотдача на 1 руб. стоимости ОФ, руб	П.1/п.2.1	5,71	5,72	0,01
12	Фондоотдача на 1 руб. активной части ОФ, руб	П.1/п.2.2	14,85	14,39	-0,46
13	Фондоёмкость, руб	П.2.1/п.1	0,18	0,18	-0,005
14	Фондооруженность 1 работающего, тыс. руб. / чел	П.2.1/п.3	121,56	143,25	21,69
15	Техническая вооруженность труда, тыс. руб. / чел.	П.2.2/п.3	46,71	56,93	10,22
16	Производительность труда, тыс. руб. /чел	П.1/п.3	693,55	819,40	125,85

Темп роста основных производственных фондов в отчетном году выше аналогичного показателя в предшествующем периоде. Рост коэффициента обновления, а также некоторое увеличение фондооруженности говорит о введении в эксплуатацию новых основных фондов, в частности нового оборудования. Также выросла производительность труда.

Состояние основных фондов несколько улучшилось, но по-прежнему неудовлетворительно, т.к коэффициент годности ниже коэффициента износа в конце данных периодов. Однако на 46 коп. снизилась фондотдача активной части основных фондов.

Оценка платежеспособности предприятия за отчетный период.

Таблица 2.7

Анализ финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатели	Услов. обознач.	2015			2016		
		На нач. года	На конец года	Измен ения за период	На нач. года	На конец года	Изменени я за период
1. Источники формирования собственных средств	СК=Ф.1, с.490+640+650	134031	178544	44512	178544	212453	33909
2. Внеоборотные активы	ВнА=с.190	78016	70681	-7335	70681	80071	9390
3. Наличие собственных средств	СОС=СК-ВнА	56015	107863	51848	107863	132382	24519

Окончание таблицы 2.7

4. Долгосрочные пассивы	ДЗК=с.590	0	0	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	СОС+ДЗК	56015	107863	51848	107863	132382	24519
6. Краткосрочные заемные средства	КЗК=с.610	9901	10000	99	10000	0	-10000
7. Общая величина основных источников	СОС+ДЗК+КЗК	65916	117863	51947	117863	132382	14519
8. Общая величина запасов	3	67028	108289	41261	108289	83629	-24660
9. Излишек(+), недостаток(-) собственных оборотных средств	Δп.3	-11013	-426	10587	-426	48753	49179
10. Излишек(+), недостаток(-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	Δп.5	-11013	-426	10587	-426	48753	49179
11. Излишек(+), недостаток(-) общей величины основных источников формирования запасов	Δп.7	-1112	9574	10686	9574	48753	39179
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	S={ΔСОС; ΔСД; ΔОИ}	{0; 0; 0}	{0; 0; 1}	-	{0; 0; 1}	{1; 1; 1}	-

За анализируемые периоды все виды источников формирования запасов выросли.

В конце 2015 г. $S=\{0; 0; 1\}$, т.е. состояние предприятия было неустойчивым и характеризовалось нарушением платежеспособности. К концу 2016 г. состояние предприятия характеризуется как абсолютно устойчивое.

Также платежеспособность предприятия оценивается на основе коэффициентов ликвидности: [6, с. 21]

1) коэффициент абсолютной ликвидности ($\geq 0,2$);

$$\text{Кабс.ликв.} = \text{Строки} \frac{260 + 250}{610 + 620 + 630 + 660 + 670}$$

2) коэффициент уточненной ликвидности (>1);

$$\text{К уточненой ликв.} = \frac{260 + 250 + 240}{610 + 620 + 630 + 660 + 670}$$

3) коэффициент текущей ликвидности (≥ 2) - критерий банкротства;

$$\text{К текущ. ликв.} = \frac{260 + 250 + 240 + 210 + 220}{610 + 620 + 630 + 660 + 670}$$

Расчет этих показателей представлен в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Коэффициенты платежеспособности

	2014 год	2015 год	2016 год
	К. г.	К. г.	К. г.
Стр.210	67028	108289	83629
Стр.220	5959	8409	6799
Стр.240	19842	23752	31143
Стр.250	1	1	0
Стр.260	7798	3790	19294
Стр.290	106485	153854	149619
Стр.610	9901	10000	0
Стр.620	40433	35720	16838
Стр.630	136	271	399
Стр.660	-	-	-
Стр.670	-	-	-
Стр.490	134031	178544	212453
К абс. ликв.	0,15	0,8	1,12
К уточн. ликв.	0,55	0,6	2,93
К тек. ликв.	2,11	3,35	8,17

Значение коэффициента абсолютной ликвидности показывает, что предприятие за счет имеющихся денежных средств может покрыть свои текущие обязательства.

Коэффициент быстрой ликвидности выше нормативного значения (1), т.е. для погашения краткосрочных долгов ликвидных активов недостаточно.

Коэффициент текущей ликвидности многократно превышает нормативное значение (2). Это свидетельствует о том, что находящиеся у предприятия оборотные средства могут погасить все краткосрочные обязательства.

Анализ показателей рентабельности.[7, с. 56]

Коэффициент доходности (или рентабельность всего капитала):

$$k_1 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Стоимость имущества}$$

$$k_2 = \text{Чистая прибыль} / \text{Стоимость имущества}$$

Коэффициент эффективности использования собственных средств:

$$k_3 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Собственные средства}$$

$$k_4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственные средства}$$

Рентабельность производственных фондов:

$$k_5 = \text{Прибыль до налогообложения} / (\text{Основные средства} + \text{Материальные оборотные средства})$$

$$k_6 = \text{Чистая прибыль}/(\text{Основные средства} + \text{Оборотные средства})$$

Рентабельность объема продаж:

$$k_7 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Выручка от реализации}$$

$$k_8 = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка от реализации}$$

Таблица 2.9

Расчет показателей рентабельности

Показатель	2015	2016
	тыс. руб.	тыс. руб.
1. Прибыль до налогообложения	101989	91885
2. Чистая прибыль	75128	68747
3. Выручка от реализации продукции	841184	1038179
4. Собственные средства	156287,5	195498,5
5. Стоимость имущества	161315,5	171329
6. Запасы и затраты	87658,5	95959
7. Основные средства	61809	69768
8. Коэффициент доходности,%		
K1	57,38	59,53
K2	41,90	40,13
9. Эффективность использования собственных средств,%		

Окончание таблицы 2.9

K3	59,23	52,17
K4	43,24	35,17
10. Рентабельность производственных фондов, %		
K5	61,93	61,54
K6	45,22	41,48
11. Рентабельность продаж, %		
K7	11,00	9,82
K8	8,03	6,62

Коэффициент доходности прибыли K4.1 возрастает, и на 2015 год прибыль до налогообложения составила 104 коп. на 1 рубль стоимости имущества.

Рентабельность капитала по чистой прибыли K4.2 несколько уменьшилась, и чистая прибыль составила 40 коп. на 1 рубль стоимости имущества.

Коэффициент эффективности использования собственных средств снижается, что говорит о росте эффективности управлением собственным капиталом.

Рентабельность продаж снизилась, что свидетельствует об уменьшении доли прибыли в выручке от продаж.

Анализ оборота кадров выполняется на основе данных аналитической табл. 2.10. Численность работников на предприятии в 2016 году составила 833 человека и увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 47 человек. В 2017 г. на ООО «Комбинат «Волна» начало преобладать сокращение в связи с тем, что холдинговая компания «Сибирский цемент» проводит оптимизацию, сокращает свои расходы.

Таблица 2.10

Анализ движения кадров ООО «Комбинат «Волна»[37]

Показатели	Рабочие	
	2015	2016
A	1	2
1. ССЧ работников, чел	786	833

Окончание таблицы 2.10

2. Уволено, чел.	93	141
в т.ч.		
2.1 по причинам текучести	69	90
2.2 в связи с сокращением	20	48
3. Принято, чел.	22	24
4. Коэффициент оборота кадров:		
4.1 по приему	0,03	0,03
4.2 по увольнению	0,12	0,17
5. Коэффициент текучести кадров	0,09	0,11

В процессе анализа трудовых ресурсов целесообразно изучить динамику трудоемкости, выполнения по ее уровню, причины ее изменения и влияния на уровень производительности труда.

Снижение трудоемкости продукции важнейший фактор повышения производительности труда. Рост производительности труда происходит в первую очередь за счет снижения трудоемкости продукции, а именно за счет выполнения плана оргтехмероприятий (внедрение достижений науки и техники, механизация производственных процессов, совершенствования организации производства и труда).

В табл. 2.11 проведем анализ динамики трудоемкости.

Таблица 2.11

Анализ динамики трудоемкости на предприятии за 2015-2016 г.

Показатели	Ед. изм.	2015	2016	Отклонение, (+/-)	Темп роста, %
1. Себестоимость	тыс. руб.	783406	914468	131062	116,7
2. Количество работников основного производства	чел.	759,0	812,0	53,0	107,0
3. Отработано всеми производственными рабочими	тыс. часов	1381,4	1477,9	96,5	107,0
4. Отработано всеми производственными рабочими	млн. чел/часов	1048,5	1200,1	151,6	114,5
5. Удельная трудоемкость на 1 тыс. руб.	чел./часов	0,09	0,09	-	100,0

Данные таблицы свидетельствуют о сохранении уровня удельной трудоемкости на предприятии, что положительно оценивает тенденции

хозяйствования. Обобщающие показатели по труду и заработной плате представлены в табл. 2.12.

Таблица 2.12

Обобщающие показатели по труду и заработной плате
ООО «Комбинат Волна»

Показатели			Отклонение, +/-
	2015	2016	
A	1	2	3
1. ССЧ всего персонала, чел.	786	833	47
2. ССЧ работников основного вида деятельности, чел.	759	812	53
3. ФЗП всего, тыс. руб.	34898,4	47730,9	12832,5
4. ФЗП работников основного вида деятельности, тыс. руб.	33699,6	46527,6	12828
5. Выработка на 1 работника основного вида деятельности, тыс. руб./ чел	683,7	774,98	91,28
6. Среднегодовая заработная плата работника основного вида деятельности, тыс. руб.	45,98	58,78	12,8

Среднегодовая заработная плата работников основного вида деятельности отчетного года увеличилась по сравнению с прошлым годом на 12,8 тыс. руб. до 58,78 тыс. руб. Увеличение заработной платы оказывается на увеличении себестоимости реализованной и произведенной продукции. Себестоимость в 2015 г. составляла 783406 тыс. руб., а в 2016 году она увеличилась на 131062 тыс. руб. и составила 914468 тыс. руб. Заработная плата является составляющей себестоимости продукции, поэтому она оказывает влияние на увеличение себестоимости.

2.3 Анализ внешнеэкономической деятельности организации

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с выходом предприятия на внешний рынок, осуществлением экспортно-импортных сделок, встречной торговли и т.д.

На сегодняшний день ООО «Комбинат «Волна» активно сотрудничает со

странами СНГ.

В 2016 году ООО «Комбинатом «Волна» было реализовано 583266 туп шифера и 3219 км условных труб, из которых около 19% было отгружено зарубежным потребителям.

Таблица 2.13

Экспортные продажи шифера ООО «Комбинат «Волна» по странам, туп

Страна	2014	2015	2016	Изменение (+/-)	
				2015 к 2014	2016 к 2015
Азербайджан	-	-	11620	-	-
Республика Беларусь	-	26129	24563	-	-1566
Казахстан	23330	25852	23607	2522	-2245
Таджикистан	40828	39841	51029	-987	11188

Из таблицы 2.13 мы видим что, больше всего экспортируется шифера в Таджикистан. По сравнению с 2015 г., в 2016 г. было отгружено на 11188 туп больше и составило 51029 туп шифера. В Азербайджан в 2016 г. было поставлено 11620 туп шифера. В Республику Беларусь объемы отгрузки в 2016 г. сокращаются на 1566 туп и составляют 24563 туп.

В табл. 2.14 мы посмотрим экспортные продажи асбестоцементных труб.

Таблица 2.14

Экспортные продажи асбестоцементных труб

ООО «Комбинат «Волна» по странам, укм

Страна	2014	2015	2016	Изменение (+/-)	
				2015 к 2014	2016 к 2015
Армения	-	122	160	-	38
Казахстан	-	201	256	-22	55
Таджикистан	-	195	199	-	4

Из табл. 2.14 мы видим, что в 2016 г. объемы поставки асбестоцементных труб увеличиваются. В Армению отгружено на 38 укм труб больше, и составило 160 укм. В Казахстан объем поставки повысился на 55 укм. В Таджикистан количество труб составляет 199 укм.

Как мы видим, ООО «Комбинат «Волна» активно сотрудничает с Таджикистаном и Казахстаном. Совсем недавно начались партнерские отношения с Арменией, Азербайджаном и Республикой Беларусь. Я считаю, что если развитие внешнеэкономической деятельности ООО «Комбинат «Волна» не стоит на месте, пользуется спросом, то у него есть все шансы расширить круг покупателей на внешнем рынке.

ООО «Комбинат «Волна» имеет подъездные железнодорожные пути и платформы для загрузки вагонов. У ООО «Комбинат «Волна» заключен договор с транспортно-логистической компанией NTSlogistics.

Ниже, в табл. 2.15 мы рассмотрим пункты поставки экспорта продукции.

Таблица 2.15
Пункты поставки экспорта продукции ООО «Комбинат «Волна»

Страна Город	Получатель	Отправитель	Пункт поставки
Азербайджан г. Баку	- Веторан city - ЗАО Азертемельиншаат	ООО «Комбинат «Волна»	ж/д станция Баку
Армения г. Ереван	Чилингарян дизайн и строительство	ООО «Комбинат «Волна»	ж/д станция Ереван
Республика Беларусь г. Витебск	Титан строй групп	ООО «Комбинат «Волна»	ж/д станция Витебск
Казахстан г. Абай	ТОО «Компания стройсервис»	ООО «Комбинат «Волна»	ж/д станция Абай
Таджикистан г. Душанбе	- ООО «Элит Строй Сервис» - ООО «Яхё-Компания»	ООО «Комбинат «Волна»	ж/д станция Душанбе

В табл. 2.15, мы видим основных импортеров ООО «Комбинат «Волна». Ими являются Betopancy и ЗАО Азертемельиншаат (Азербайджан, г. Баку), Чилингарян дизайн и строительство (Армения, г. Ереван), Титан строй групп (Республика Беларусь, г. Витебск), ТОО «Компания стройсервис» (Казахстан, г. Абай), ООО «Элит Строй Сервис» и ООО «Яхё-Компания» (Таджикистан, г. Душанбе).

Товарооборот ООО«Комбинат «Волна» (рис. 2.3) с предприятиями, представленными в табл. 4.15, в 2016 г. составил 199254тыс. руб. В 2015 г. он составлял 174864 тыс. руб., а в 2014 г. 40351 тыс.руб.

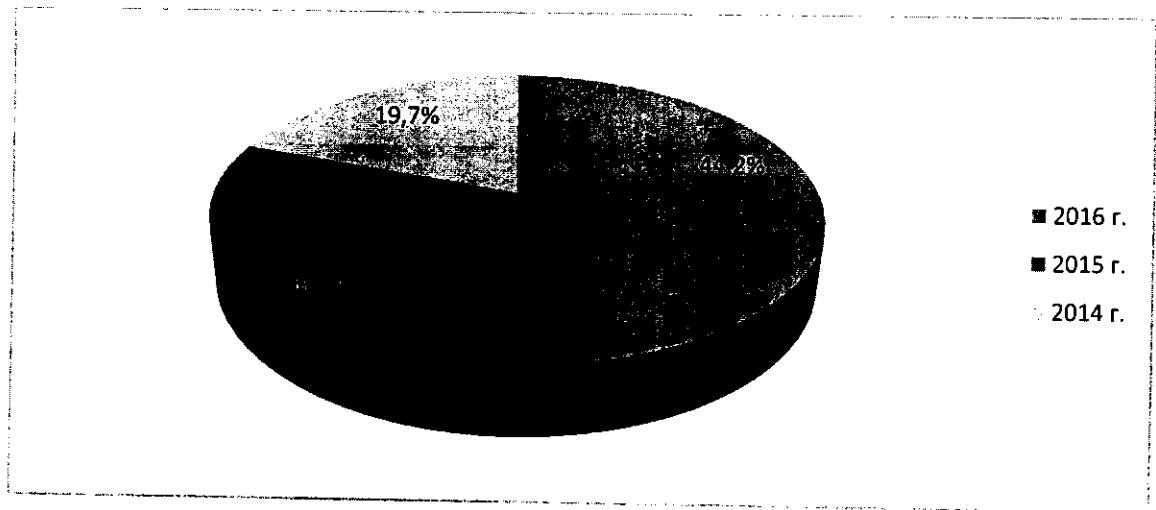


Рис.2.3 Товарооборот ООО «Комбинат «Волна» со странами СНГ по годам

Как мы видим из рис. 2.3, в 2015 г. товарооборот увеличился на 16,4%, а в 2016 г. еще на 8,1%. Наблюдается положительная динамика, из чего можно сделать вывод о том, что отношения у ООО«Комбината «Волна» со странами СНГ развиваются.

Продажи ООО«Комбината «Волна» на внешний рынок осуществляются с помощью внешнеторгового контракта.

Внешнеторговый контракт является основой внешнеэкономической деятельности российского предприятия. Он определяет правовую базу взаимоотношений сторон. Поэтому очень важно правильно оформить его,

надлежащим образом изложить в нем условия сделки и защитить свои интересы. Контрактом называют международный договор. В свою очередь договор считается международным, если договаривающиеся стороны находятся на территории разных государств.

Пример внешнеторгового контракта ООО «Комбината «Волна» представлен в Приложении 1. Предметом контракта является поставка шифера волнового (СВ 40/150-1750 - 5.8 мм 8 волн) для укладки крыши в количестве 25797 туп стоимостью 1000 долларов США. Покупателем является ИП «Титанстрой» (Республика Беларусь, г. Витебск).

Сырье и материалы для производства шифера и асбестоцементных труб ООО «Комбинат «Волна» закупает на отечественных рынках. Цемент - основное сырье для производства асбестоцементных изделий, на завод подается с ООО «Красноярский цемент» пневмотранспортом (по трубопроводам). Закупка сырья, материалов и оборудования происходит в ООО «ТД «Сибирский цемент».

После полной реконструкции ООО «Комбинат «Волна» выпускает шифер на пяти технологических линиях австрийской фирмы VOITH. Фирма VOITH - мировой лидер по выпуску оборудования для асбестоцементной промышленности. Технологический процесс полностью автоматизирован и компьютеризирован, что и определяет только высокое качество продукции. Благодаря такому оборудованию на комбинате «Волна» был освоен выпуск волнистых асбестоцементных листов уменьшенной толщины 5,2 мм. Эти разработки смогли быть реализованы только благодаря высокотехнологичному оборудованию австрийской фирмы VOITH.

2.4 SWOT - анализ деятельности организации

SWOT - анализ – это метод первичной оценки текущей ситуации на предприятии основанный на рассмотрении её с четырёх сторон:

- Strengths – сильные стороны.
- Weaknesses — слабые стороны.
- Opportunities – возможности.
- Threats – угрозы.

Сильные и слабые стороны – это ваша внутренняя среда, то что вы уже имеете на текущий момент времени. Возможности и угрозы – это факторы внешней среды, они могут произойти, а могут и нет, это зависит в том числе и от ваших действий и решений.

SWOT - анализ помогает составить структурированное описание конкретной ситуации, на основании этого описания можно сделать выводы. Это позволяет принимать правильные и взвешенные решения. [1]

Определим сильные и слабые стороны ООО «Комбинат «Волна», а также возможности и угрозы предприятия, и представим эти данные в SWOT-анализ (табл. 2.16).

Таблица 2.16

Угрозы и возможности, сильные и слабые стороны ООО «Комбинат «Волна»

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Качественная продукция. 2) Налаженные каналы сбыта. 3) Устойчивое финансовое состояние. 4) Высококвалифицированные специалисты. 5) Качественное оборудование 6) Контроль качества сырья и готовой продукции 7) Оборудование, позволяющее работать практически без брака 8) Участие в выставках, конференциях и т. п. 9) Положительный имидж 10) Простота организационной структуры. 11) Сложившийся круг поставщиков.	1) Плохо изученная конъюнктура рынка. 2) Технологические линии, требующие больших производственных площадей. 3) Зависимость от экономической ситуации в стране. 4) Отсутствует отдел маркетинга 5) Отсутствие финансовых ресурсов, необходимых для реализации новой стратегии

Окончание таблицы 2.16

Возможности	Угрозы
1) Расширение ассортимента выпускаемой продукции. 2) Выход на новые рынки сбыта за счет изменения ценовой политики 3) Производство аналога шифера 4) Снижение себестоимости за счет перехода на более дешевые краски для окрашенного шифера	1) Активные поиски конкурентами новых видов продукции. 2) Выход на рынок нового конкурента 3) Нестабильная экономическая ситуация в стране. 4) Невозможность выхода на новые рынки сбыта за счет географического расположения предприятий конкурентов. 5) Повышение цен на сырье и материалы 6) Сложности в привлечении инвестиций 7) Высокие темпы инфляции

В табл. 2.16 мы видим сильные и слабые стороны ООО «Комбинат «Волна». Сильными сторонами являются:

- качество продукции;
- налаженные каналы сбыта;
- устойчивое финансовое состояние;
- высококвалифицированные специалисты;
- качественное оборудование и др.

Слабыми сторонами являются плохо изученная конъюнктура рынка, технологические линии, требующие больших производственных площадей, зависимость от экономической ситуации стране и др.

В связи с возможностями и угрозами, мы считаем, что ООО «Комбинат «Волна» может реализовать такие проекты, например, как выход на новые рынки сбыта, поиск новых, более выгодных по цене и качеству поставщиков сырья, а также перенять иностранную технологию производства кровли.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

3.1 Переход на европейскую систему производства

Ондулин – практичный материал, используемый для покрытия крыш. В наше время этот материал широко представлен на рынках разных стран, тогда как продукции российского производства на рынке довольно мало. Главный секрет популярности ондулина – это его долговечность. Он постоянно проходит тесты и испытания, по результатам которых можно сделать выводы о многочисленных преимуществах этого материала: длительный срок службы, устойчивость к воздействию температуры, легкость, хорошие технические показатели, распространность, красивый внешний вид. [31]

Нами предложено, открыть линию на ООО «Комбинат «Волна» по производству ондулина. Ниже мы рассмотрим, что нам для этого нужно.

Помещение для производства ондулина.

Для открытия производства требуется цех площадью 200 м², разделенного на производственную зону (100 м²), место хранения сырья (50 м²) и склад готовой продукции(50 м²). Желательно, чтобы в помещение было несколько ворот (для приема сырья и выгрузки готовой продукции).

Производственный цех должен быть оборудован в соответствие со следующими требованиями:

- наличие отопления и всех необходимых коммуникаций;
- подключение к линии в 380В;
- ровный бетонный пол;
- температурный режим в помещении не ниже +4 С (а при работе линии рекомендуется не ниже +10 С);
- наличие спецтехники (кран-балка, монорельс).

ООО «Комбинат «Волна» имеет 3 цеха, каждый примерной площадью 13 тыс. м². На комбинате 5 технологических линий. По 2 линии в каждом цеху, в последнем цеху одна технологическая линия. Это значит, что ООО «Комбинат «Волна» владеет свободной площадью для организации технологической линии для производства ондулина. А также все выше перечисленные требования соблюдены.

Рынок сбыта.

Реализация ондулина планируется в следующих направлениях:

- оптово-розничная продажа;
- оптовая продажа строительным и промышленным предприятиям через участие в тендерах, на аукционах.

Так как ООО «Комбинат «Волна» зарекомендовал себя и география распространения продукции комбината очень широка — практически весь СФО и Дальний Восток, идет активное развитие партнерских отношений со странами ближнего зарубежья, планируется рынок сбыта оставить неизменным.

Сырье и технология производства ондулина.

Состав ондулина:

- вода
- волокна целлюлозы (35 руб./ кг);
- битум (23 руб./ кг);
- смолы-отвердители (1900 руб./ 5кг);
- минеральные компоненты (130 руб./ кг);

При производстве ондулина применяется целлюлоза, то есть обычная макулатура, которая очищается и измельчается. Затем в сырье добавляют воду, минеральные добавки и пропитывают смолами и специальными добавками. Далее идет формирование листов и приданье им определенного цвета. На завершающем этапе материал пропитывается очищенным и разогретым битумом.

В результате получаются листы кровельного покрытия волнообразной

формы, при этом они прочны и легки. Цвет сохраняется на протяжении десятков лет, на него не влияют морозы, осадки и солнечное излучение.

Оборудование для производства ондулина.

Предлагаем, закупить оборудование из Китая, компания «Китайско-Российский Золотой Мост». Китайское оборудование на данный момент является одним из самых популярных в мире. Большая часть всех видов техники, которая продается в странах Европы, СНГ и США под брендами местных компаний, производится именно в Китае. Китайское оборудование производится по усовершенствованным технологиям с использованием качественных материалов. Преимущества компании «Китайско-Российский Золотой Мост» : низкая цена по сравнению с ценой оборудования более традиционных производителей из других стран, качественное оборудование. На первое время для производства ондулина подойдет среднемощная , но в тоже время высокопроизводительная автоматизированная линия по производству ондулина стоимостью 350 000 руб. [30]

В линию входят следующие наименования машин и аппаратов:

- баки для смешивания и дозирования сырья (целлюлозной пульпы, полимеров);
- гильотина;
- сушильная печь;
- бак для разведения битумного состава;
- манипуляторы для захвата листов;
- упаковочный автомат;
- транспортеры.

Кроме того, будут командированы инженеры из Китая для управления установкой, ввода в эксплуатацию и обучения персонала на 15 дней. Требуемый персонал на линию по производству ондулина – 3 человека.1 мастер-оператор (отвечает за работу автоматической линии), 2 подсобных рабочих (погрузка\разгрузка сырья и готовой продукции).

Производительность стандартных листов размером 2 м в длину и 0,96 м в ширину составит 900 листов в месяц. Цена одного листа колеблется от 300 до 400 рублей. На начальном этапе цена одного листа будет составлять 325 руб. Выручка от продажи ондулина будет 292 500 руб. за месяц.

Финансовые вложения для старта представлены в табл.3.1.

Таблица 3.1

Наименование	Сумма, руб.
Оборудование	350 000
Спецтехника (кран-балка, монорельс)	36 000
Сырье	98 000
Реклама	16 000
Оплата труда	65 000
Итого	565 000

Чистая прибыль ООО «Комбинат «Волна» в 2016 г. составила 68747 тыс. руб. Таким образом, ООО «Комбинат «Волна» владеет средствами для того, чтобы открыть данную линию производства ондулина.

Расчет окупаемости данного проекта.

Рассчитываем среднемесячную прибыль за период. Тогда срок окупаемости проекта можно вычислить через формулу:

Окупаемость проекта, мес.= Сумма стартовых вложений / Сумма среднемесячной прибыли

Стартовые вложения в данном случае = 565 000 руб.

2. Оцениваем среднемесячную прибыль.

Доходы = 292 500 руб.

Расходы = сумма коммунальных платежей + сырье + транспорт + оплата труда = 2 000 + 98 000 + 5 000 + 65 000 = 170 000 руб.

Среднемесячная прибыль = доходы – расходы = 292 500 – 170 000 = = 122 500 руб.

2. Рассчитываем окупаемость проекта

Окупаемость проекта, мес.= $565\ 000 / 122\ 500 = 4,6$ мес.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данное вложение денег в проект по производству ондулина является выгодным и быстроокупаемым.

3.2 Выбор нового поставщика сырья

Особую популярность при покрытии кровель в последнее время получил шифер цветной. Его окрашивание выполняется в технологической среде. Для этого применяются атмосферостойкие и светостойкие краски, изготовленные на основе дисперсии акриловой. Помимо придания эстетичного внешнего вида слой краски для шифера позволяет повысить срок службы кровли, покрытой цветным шифером, до полутора раз.

ООО «Комбинат «Волна» не так давно выпускает окрашенный шифер. Ведет работу по этому направлению 4 года. Объем выпуска окрашенного шифера в 2014 г. составил 266258 туп, в 2015 г. 278136 туп, а в 2016 г. объем увеличился на 10854 туп и составил 288990. По объему выпуска окрашенного шифера, можно сделать вывод о том, что цветной шифер пользуется популярностью и с каждым годом продажа этой цветной кровли набирает обороты.

Для окрашивания шифера ООО «Комбинат «Волна» использует белорусскую краску Аквагель АК-1Ш ТМ «Sticolor» - дисперсионная краска с матовой структурой. Образует гладкую пленку с ровной поверхностью, с которой легко стекает вода, не задерживается грязь. Выпускается она в коричневом, зеленом, красном цвете. Цена за ведро 6 кг – 1325 рублей. Закупает эту краску ООО «Комбинат «Волна» в ООО «ТД «Сибирский цемент».

В целях снижения себестоимости предлагается мероприятие по переходу на другого поставщика красок для шифера, более выгодного по цене и

качеству.

Решающим моментом в выборе краски является именно стоимость краски. Хорошо подобранная краска для шифера помогает скрыть некоторые недостатки, а иные – и вовсе удалить. Таким образом, слой краски для покраски шифера будет осуществлять не только декоративную, но и защитную функцию: с ее помощью усиливаются такие свойства шиферной кровли, как гидрофобность, прочность, удаление асбестовой пыли.

Ознакомившись с ценами, отзывами, с заявленным качеством продукции других иностранных производителей красок для шифера, мною сделан вывод, о том, что целесообразнее и выгоднее перейти на краски казахстанского производства.[22]

Среди казахстанских производителей, в наибольшей степени распространенными и доступными являются краски для окраски шифера таких известных компаний, как:

1. «KAIZER» (г.Алматы).

Данную краску применяют для покраски бетона, кирпича, шифера. Ее главными преимуществами являются водостойкость, износостойчивость, долговечность и стойкость цвета.

Краска представляет собой водную дисперсию, которая включает полимерные пленкообразующие (акриловые сополимеры) наполнители, пигменты и специальные добавки. Не впитывает запахи. Материал относится к категории «М1» строительных материалов по выбросам вредных веществ (полное отсутствие растворителей и других вредных веществ). По механизму действия (типу противокоррозионной защиты) краска по шиферу производства «KAIZER», относится к изолирующим лакокрасочным материалам, защитное действие которых основано на диффузионных процессах и адгезионной прочности покрытия.

Покрытие снижает износ и старение шиферной кровли, асбестоцементных поверхностей стен и улучшает архитектурную наружность

здания за счет цветовой гаммы поверхностей.

Краска соответствует всем указанным требованиям. Краска в несколько раз увеличивает срок службы экономичной кровли. Богатый выбор цветовой гаммы краски позволяет придать декоративный вид асбестоцементному изделию.

2. «PROFIT» (г. Костанай).

В состав этой краски входят полимерные вещества, «сдобренные» минерально-кремниевыми добавками. Особенность этой краски -морозостойкая поверхность кровли.

Краска «PROFIT» предназначена для внутренней и наружной декоративно-защитной окраски зданий и сооружений, для отделки производственных и жилых помещений, для окраски по бетонным, оштукатуренным, грунтованным и не грунтованным поверхностям. Краску отличает повышенная адгезия (сцепление) к кирпичу, шиферу, бетону, газобетону, штукатурке, ракушечнику и другим поверхностям. Она может быть использована и для окраски деревянных поверхностей.

Краска по своему составу представляет собой композицию латексов разного типа с минеральными наполнителями, кремнийорганическими добавками, придающими краске водо- и морозостойкость, а также вспомогательными веществами: эмульгаторами, стабилизаторами и антисептиками.

Данная краска безопасна в пожарном отношении, так как не содержит свободных органических растворителей. Латексы, входящие в состав краски по токсическим характеристикам относятся к 4-му классу опасности, и поэтому краска безопасна для здоровья работающих. Краска даёт матовое покрытие, износостойкое, водонепроницаемое и морозостойкое, негорючее, скрывающее мелкие дефекты поверхности.

3. «FARBEX» (г.Аксай)

Кровельная краска по шиферу производства «FARBEX» предназначена

для защиты и окраски старых и новых крыш из минеральных материалов: шифера, цементно-стружечных плит, бетона, кирпича и черепицы. Краска устойчива к воздействию погодных факторов (дождь, снег и УФ излучение), защищает от появления мха, водорослей, лишайника и придает крыше привлекательный вид. Проведенные независимым испытательным центром исследования подтвердили, что покрытие этой кровельной краски выдерживает эксплуатацию в условиях умеренного климата не менее 5 лет.

При использовании лакокрасочных материалов, применяемых для окраски готовых (товарных) асбестоцементных плоских и волнистых листов на поточных механизированных линиях, выполняются следующие требования:

- высокая скорость высыхания;
- стойкость к слипанию;
- минимальное содержание летучих взрывоопасных соединений;
- водо- и атмосферостойкость;
- высокая адгезия (схватывание с поверхностью);
- стойкость к УФ-излучению;
- стойкость к истиранию;
- морозостойкость.

В табл.3.2 представлены краски иностранных производителей и цены на них.

Таблица 3.2

Цены на покрытия для шифера

Наименование и производитель	Цена, руб.	Цена за 1 кг(л), руб.
TikkurilaКилпи 2,7л (Финляндия)	1200	444,4
DUFA Dachbeschichtung 2,5 л (Германия).	1080	432
FeidalDachfarbefuerSchifer 10л (Германия)	3800	380

Окончание таблицы 3.2

Condor Dachfarbe 6,5 кг (Германия)	2450	376,9
PolifarbLux «Этернит» 11 кг (Польша)	4183	380,3
Аквагель АК-1Ш ТМ «Sticolor» 6 кг (Белоруссия)	1325	220,8
«KAIZER» 12 кг (Казахстан)	2064	172
«PROFIT» 4,5 кг (Казахстан)	743	165,1
«FARBEX» 2,5 кг (Казахстан)	457	182,8

Из табл.3.2, мы видим, что казахстанские краски дешевле .А также они не уступают по качеству, по свойствам и имеют проверенные временем преимущества. Краски предложенные мною для окрашивания шифера имеют многообразную цветовую гамму: шоколад, синий, зеленый, красный, голубой, оранжевый. Также возможна колеровка (процесс индивидуального изготовления краски требуемого оттенка).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данное мероприятие является отличным способом снижения себестоимости без изменения качеств и свойств окраски шифера.

3.3 Выход на новые рынки сбыта

В настоящее время компании все чаще рассматривают возможность выхода на новые рынки. Причины, по которым это происходит, могут быть абсолютно разными – от отсутствия перспектив для развития на уже освоенном рынке, до желания диверсифицировать бизнес или создать бренд национального масштаба. Выход на новый рынок позволяет добиться быстрого роста, повысить конкурентоспособность, прибыльность и привлекательность компании для инвесторов.

ООО «Комбинат «Волна» зарекомендовал себя и география

распространения продукции комбината очень широка – практически весь СФО и Дальний Восток, страны СНГ, такие как: Азербайджан, Армения, Республика Беларусь, Казахстан, Таджикистан работают с ООО «Комбинат «Волна». Кроме надежности контрагента, преимуществом работы с ООО «Комбинат «Волна» является режим беспошлинной торговли.[28]

В настоящее время в Российской Федерации хризотилцементные материалы и изделия производят на 16 предприятиях, продукция которых используется не только в России, но и в ближнем и дальнем зарубежье.[33]

Среди крупнейших производителей хризотилцементных изделий в 2016 год ООО «Комбинат «Волна» занимает 5 место. Доля рынка компании составляет 10% (рис. 3.1).

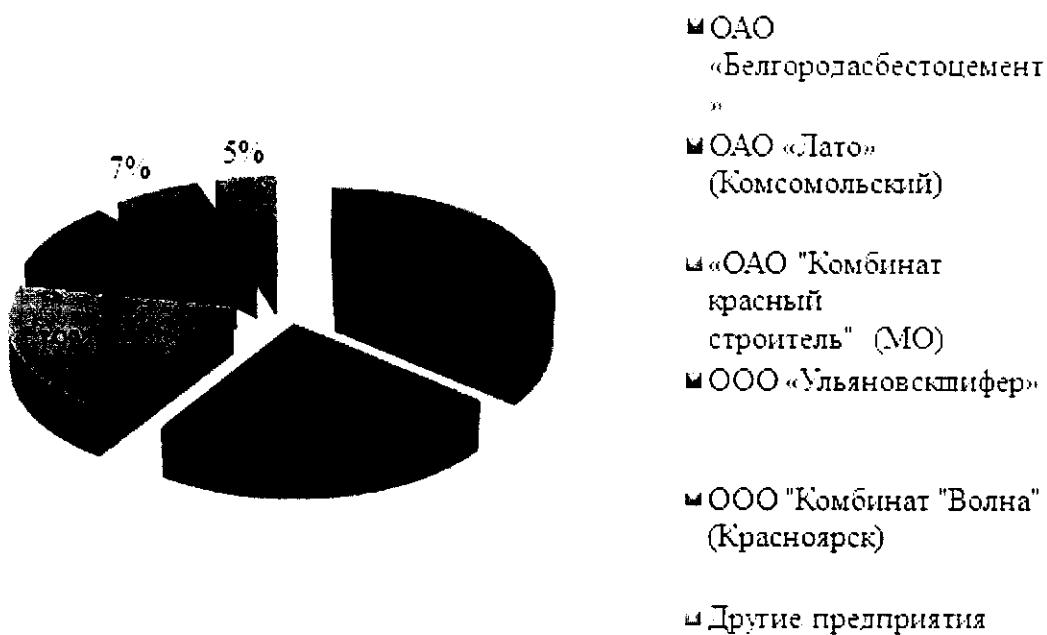


Рис.3.1 Доля крупнейших производителей хризотилцементных изделий на рынке за 2016 год

На рис. 3.2 представлено месторасположение ООО «Комбинат «Волна». Согласно рис. 3.2 мы видим, что организация может охватить регион Дальнего Востока и Сибирский Федеральный округ, т. к. близлежащих предприятий - конкурентов нет.



Рис.3.2Месторасположение ООО «Комбинат «Волна» на территории Российской Федерации [33]

Помимо российских территорий, мы рекомендуем ООО «Комбинату «Волна» расширить освоение рынков стран СНГ.

В целях выхода ООО «Комбинат «Волна» на рынки сбыта стран СНГ и вытеснения с этих рынков конкурентов, мы предлагаем предприятию провести оптимальную ценовую политику.

Выход на новый внешний рынок всегда сопряжен с определенными усилиями. Меняется потребитель и его предпочтения, появляются новые конкуренты, нужно приспособиться к новым условиям работы и нормам государственного регулирования. Все это неизбежно оказывает влияние на ценообразование компании, требуя решения все новых и новых задач. Кроме этого, следует иметь в виду, что при выходе на новый внешний рынок компания может опираться на конкретную ценовую политику.

При выходе на рынок можно использовать следующие виды ценовой политики: политика первоначально заниженной цены, политика "снятия сливок", политика быстрого получения выручки от продаж и политика "метания стрелок". Рассмотрим каждую из них.

1. Политика первоначально заниженной цены (цена проникновения). Сначала цена искусственно занижена, т.е. компания сознательно не получает нормальную прибыль или не получает ее вообще и, может быть, даже продает

свою продукцию ниже себестоимости. Задачи такой политики – быстро завоевать долю рынка, потеснить конкурентов, обратить на себя внимание покупателя. Долго так компания работать не может, так как не получает нормальную прибыль, и переходит ко второму этапу: повышает цену, но если не удается или не до конца удается повысить цену, то необходимо снижать издержки.

Преимущества цены проникновения заключаются в том, что компания быстро завоевывает долю рынка, теснит конкурентов и обращает на себя внимание покупателя.

К недостаткам политики первоначально заниженной цены можно отнести отсутствие нормальной прибыли или даже убытки, а также риск (provokacija ценовой войны; вероятность того, что потребитель будет считать продукцию низкокачественной; покупателям, вероятно, не понравится последующее повышение цен). Компания должна быть готова к снижению издержек (для экономии на масштабах нужны резервы производственных мощностей, кадровые резервы, наличие дополнительного сырья, финансовые резервы), если не получится снизить издержки, придется снизить качество.

2. Политика "снятия сливок" предполагает на первоначальном этапе искусственное завышение цены для самых богатых покупателей, затем переход ко второму этапу и снижение цены для выхода на рынок массовых потребителей. Задачи политики – сверхприбыль на первом этапе, увеличение объема продаж и выручки на втором этапе.

Преимущества такого подхода – получение сверхприбыли, увеличение объема продаж и выручки. Такая политика менее рискованная с точки зрения психологии покупателя (снижение цены покупателю проще воспринять), а также происходит позиционирование товаров как товаров высокого качества. Кроме того, нет опасности обвинения в демпинге и развязывании ценовой войны. Снижение цены ведет к росту продаж, экономии на масштабах и снижению издержек.

Недостатки заключаются в том, что нужно найти покупателя, который будет платить такую искусственно завышенную цену (очень сложно его заставить), скорее он приобретет товар конкурента. Обязательно на первом этапе должна быть монополизация чего-либо, чего на данный момент нет у конкурента (построение барьеров, которые не смогут обойти конкуренты). Кроме того, политика не подходит для стран со слишком большой разницей между доходами населения (когда нет возможности так сильно снизить цену, чтобы основная масса потребителей могла покупать товар) и для товаров класса "люкс" (предметы роскоши и пр.). Есть необходимость подобрать правильный товар, который сможет пройти оба этапа. Слишком большое завышение цены на первом этапе чревато желанием конкурентов разработать такой же товар (получить доступ к таким же ресурсам и т.д.).

3. Политика быстрого получения выручки от продаж. Цель данной политики – получение большого объема выручки в краткие, заранее определенные сроки, затем следует уход с рынка. Компания использует такую ценовую политику, когда она выходит на рынок, но собирается с него уходить. Причины ухода могут быть разными: компания выходит с товаром на поздней стадии жизненного цикла; ожидание политических изменений в стране (до них можно воспользоваться своими преимуществами, например, знакомствами или низкими пошлинами, чтобы получить быструю выручку); острая нехватка оборотных средств и пр.

Осуществление этой ценовой политики ограничено во времени, причем, как правило, коротким промежутком. Здесь возможен только один этап. Возникает необходимость заранее определить уровень цен. При расчете во внимание принимается эластичность спроса (если она высокая, то выбираются низкие цены, и наоборот, если низкая, то высокие). Также принимаются во внимание издержки. Важное значение имеет эластичность издержек. Если они эластичны, то при небольшом увеличении объемов издержки существенно снижаются (экономия от масштаба). Чем больше доля постоянных издержек,

тем выше эластичность (если издержки эластичны, то устроят низкие цепы, и, наоборот, низкая эластичность издержек толкает фирму к выбору высоких цен).

Преимущества политики – экономия времени, интенсивность, компактность. Также решается задача продажи товара, который, возможно, уже нельзя продать на других рынках. Фирма получает информацию и опыт работы на новом рынке, которую можно потом продать другим компаниям, которые будут работать на этом рынке в будущем.

Недостатки заключаются в возможном ущербе имиджу компании из-за скорого ухода с рынка. Политика невыгодна с точки зрения стратегических целей, возвращение на этот рынок будет сопряжен с дополнительными затратами (времени, денег). Краткость повышает риск (нет второго этапа, где могли бы подправить ситуацию), нет времени на исправление ошибок.

4. Политика "метания стрелок" – это своего рода эксперимент. Компания осуществляет пробные продажи по определенным ценам и выбирает ту цену, которая позволит ей добиться максимальных объемов продаж на данном рынке. Политика имеет две разновидности.

Основной вариант (условно называемый "географический"). Прежде чем выйти на рынок компания заранее решает, в каких населенных пунктах (три – пять) она будет проводить эксперимент. Населенные пункты должны быть максимально похожими; их локальные рынки должны отражать ситуацию в среднем всего рынка страны (региона), на котором мы потом будем продавать товар. Этот эксперимент проводится одновременно во всех пунктах: пробные продажи в течение дня (нескольких часов), во всех населенных пунктах цена разная. Выбирается та цена, по которой было продано товаров на большую сумму. При этом продажи осуществляются в районах, где высока концентрация населения.

Запасной вариант (условно называемый "временной"). Иногда очень сложно найти такие похожие населенные пункты. Мы проводим такие продажи в одном городе, но с разрывом во времени (две – три недели) после каждой

пробной продажи по новой цене. Проводятся обычно три пробные продажи (каждый раз в течение нескольких часов).

Данная политика позволяет найти цену, отвечающую условиям рынка (если эксперимент проведён правильно). Подготовительные мероприятия позволяют изучить заранее регион, где будет проводиться эксперимент. Возможно использовать данную ценовую политику для получения информации о потребителе (предпочтениях и пр.).

Проведение этого эксперимента – самоокупаемая акция (так как продукция продается, а не раздается бесплатно), а также снижение риска последующего массового выхода на рынок. Кроме того, возможно определить ошибки и исправить их; есть стимул снижения издержек.

Однако политика требует соблюдения большого количества условий и ограничений; сложно использовать этот метод на больших рынках. Политика не учитывает инфляцию (временной вариант); однородность рынка является существенным требованием. Она подходит не для всех товаров. В связи с этим такая политика не так часто применяется.

Из этих стратегий, для выхода на новые рынки, ООО «Комбинату «Волна» рекомендуется выбрать политику первоначально заниженной цены (цена проникновения).

Например, в табл.3.3, мы ознакомимся с ценами на плоские асбестоцементные листы размером 1200 x 1570 и асбестоцементные трубы 100 ВТ (ООО «Комбинат «Волна» и его основные конкуренты).

Таблица 3.3

Цены на асбестоцементную продукцию ООО «Комбинат «Волна» и его основных конкурентов

Продукция	Цена, руб.
ОАО «Белгородасбестоцемент»	
ЛПП 1200 x 1570 x6	282
Асбестоцементная труба 5м100 ВТ	449,19

Окончание таблицы 3.3

ОАО «ЛАТО»	
ЛПП 1200 x 1570 x6	275
Асбестоцементная труба 4,9м 100 ВТ	456
ОАО «Комбинат Красный Строитель»	
ЛПП 1200 x 1570 x6	235,25
Асбестоцементная труба 4,85м 100 ВТ	405
ООО «Ульяновскшифер»	
ЛПП 1200 x 1570 x6	226
Асбестоцементная труба 4,95м 100 ВТ	378
ООО «Комбинат «Волна»	
ЛПП 1200 x 1570 x6	238,14
Асбестоцементная труба 4,95м 100 ВТ	396,12

Из табл.3.3, мы видим, что цены на продукцию у ОАО «Белгородасбестоцемент» и ОАО «ЛАТО» выше, чем у ООО «Комбинат «Волна». Продукция ООО «Ульяновскшифер» немного дешевле чем продукция Комбината.

Ниже мы разберем, почему эффективно это мероприятие.

Для примера оставляем два вида продукции:

- ЛПП1200 x 1570 x6.
- Асбестоцементная труба 4,95м 100 ВТ.

В табл. 3.4 представим текущую, будущую цену, объемы отгруженной продукции и будущий доход ООО «Комбинат «Волна».

Таблица 3.4

Расчет будущего дохода ООО «Комбинат «Волна» от предложенного мероприятия

Продукция	Цена текущая, руб.	Цена будущая, руб.	Объем текущий	Объем будущий	Доход текущий, руб.	Доход будущий, руб.
ЛПП 1200 x 1570 x6, туп	238,14	154,8	6297	6297	1 499 567,6	974 775,6

Окончание таблицы 3.4

Асбестоцементная труба 4,95м 100 ВТ, укм	396,12	257,5	611	611	242 029,3	157 332,5
Итого					1 741 596,9	1 132 088,1

Из табл. 3.4 мы видим, что текущая цена на ЛПП 1200 x 1570 x6 составляет 298,14 руб. На асбестоцементную трубу 4,95м 100 ВТ цена 396,12 руб. Мы снизили цену на 35 %, и теперь будущая цена за туп шифера размером 1200 x 1570 x6 составляет 154,8 руб., а за асбестоцементную трубу 4,95м 100 ВТ 257,5 руб. В 2016 году ООО «Комбинатом «Волна» было реализовано 583266 туп шифера и 3219 км условных труб, из которых около 19% было отгружено странам СНГ. Для рынков сбыта стран СНГ, с которыми ООО «Комбинат «Волна» на данный момент сотрудничает, цены остаются неизменными. Для них также, как и для новых рынков на 2 этапе, будет введена программа накопительных скидочных карт. Текущий объем отгруженных листов шифера и асбестоцементных труб составляет 6297 туп, 611 укм. Будущий объем оставляем таким же. Таким образом, доход текущий за листы шифера и асбестоцементные трубы составляет 1 741 596,9руб, а доход будущий 1 132 088,1 руб. Суммарно доход будет составлять 2 873 685 руб., что говорит об эффективности мероприятия.

После снижения цены на время проникновения на новый рынок, во второй этап удержания на этом рынке, рекомендуется ввести систему скидок, попытаться сформировать крепкие деловые отношения с крупными строительными компаниями за счет накопительных скидочных карт.

Система дисконтных карт сегодня одна из наиболее популярных и эффективных инструментов, которая применяется для удержания покупателей, переводя их в ранг постоянных, и привлекает все новых и новых клиентов.

Нами предложено введение накопительной карты со скидкой от 5 – 20 %.

Условиями получения скидки являются:

- Шифер - min 5 %, если объем покупки составит 15 000 туп и больше.

- Асбестоцементные трубы - min 5 %, если если объем покупки составит 8 000 умк и больше.

Далее размер скидки будет увеличиваться, если с каждым разом объем покупаемой продукции будет расти. Например, строительная организация купила 16 000 туп шифера и получила 5 % скидки, через какое-то время она покупает 20 000 туп , скидка увеличивается на 3 % и так далее. Временной интервал скидочной карты неограничен, что дает преимущество для ООО «Комбинат «Волна» привлечь новых потребителей, для которых выгодно сэкономить деньги.

Основными задачами стимулирования сбыта продукции являются:

- 1) воздействие на покупателя в целях приобретения им товара;
- 2) предоставление фирмой сервиса (в том числе и в послепродажный период);
- 3) поддержание положительного отношения к фирме и товару у тех, кто уже совершил покупку.

Среди действенных мероприятий стимулирования сбыта:

- прямую рекламу;
- показ товаров (презентации, выставки, ярмарки и т.д.);
- рациональную систему скидок.

Основная цель деятельности ООО «Комбинат «Волна» - стать лидером в производстве и реализации асбецементной продукции на российском и мировом рынках. Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенная нами рекомендация по проникновению на новые рынки сбыта за счет ценовой политики первоначально заниженной цены поможет ООО «Комбинату «Волна» приблизиться к такому уровню.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги выпускной квалификационной работы, можем сделать следующие выводы.

В первой главе был проведен анализ строительной отрасли России и Красноярского края, а также был рассмотрен опыт организации строительной индустрии в разных странах мира.

В РФ производятся все основные виды строительных материалов, изделий и конструкций, но выпуск асбестоцементной продукции в России неуклонно снижается, и особенно заметен этот процесс стал в последние пять лет. Причиной снижения спроса является массовое производство новых высокотехнологических и декоративно более привлекательных кровельных материалов.

Во второй главе работы проведен анализ деятельности ООО «Комбинат «Волна».

ООО «Комбинат «Волна»- стабильно работающая фирма, одна из ведущих в стране среди предприятий-производителей строительного назначения. Высокое качество, культура производства и управления обеспечивают неизменный успех продукции предприятия в России и странах СНГ. Основная цель деятельности ООО «Комбинат «Волна»- стать лидером в производстве и реализации асбоцементной продукции на российском и мировом рынках.

Анализ финансового состояния компании показал, что на предприятии ООО «Комбинат «Волна» в 2016 г. уменьшается выпуск асбестоцементных волнистых листов и труб, но повышаются объемы продаж окрашенного шифера. Выручка от продаж выросла в 2016 г. на 117839тыс.руб. Однако себестоимость услуг при этом выросла на 88491тыс.руб. Опережающий темп роста себестоимости услуг по сравнению с объемом реализации товара привел к тому, что затраты на один рубль реализованной продукции выросли и

составили в 2016 г. 88,44 коп., что на 2,49 коп. больше, чем в 2015 г. Показатели прибыли предприятия в 2016 г. снизились: валовая прибыль снизилась на 13222тыс.руб, прибыль от продажна12658тыс.руб, прибыль до налогообложения на 10104тыс.руб, чистая прибыль на 6381тыс.руб. Снижение прибыли факт отрицательный, тем более на анализируемом предприятие, темпы снижения прибыли опережают темпы снижения затрат на производство и реализацию продукции.Рентабельность продаж по чистой прибыли за анализируемый период снизилась на 1,41 %. Убыток этого показателя может свидетельствовать о понижении конкурентоспособности предприятия. Эффективность формирования основных и оборотных средств организации по сравнению с базисным годом снижается, о чем свидетельствует рентабельность производственных фондов которая уменьшилась на 3,74%.Таким образом, производственная деятельность предприятия ООО «Комбинат «Волна» в отчетном году была менее эффективной, чем в базисном.

В третьей главе работы были представлены предложения по совершенствованию деятельности ООО «Комбинат «Волна» с учетом зарубежного опыта.

Для повышения спроса на продукцию, прибыльности, рентабельности производства, конкурентоспособности, а также снижения себестоимости, нами предложено:

- переход на европейскую систему производства;
- выбор нового поставщика сырья;
- выход на новые рынки сбыта.

Основная цель деятельности ООО «Комбинат «Волна» - стать лидером в производстве и реализации асбокераментной продукции на российском и мировом рынках.Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенные нами рекомендация по совершенствованию деятельности предприятия помогут ООО «Комбинату «Волна» приблизиться к такому уровню.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина, М.С. Экономика предприятия [Текст] / М.С. Абрютина, Д.А. Абрютин. - М.:Дело и Сервис, 2014.- 528 с.
2. Акимов, В.В. Место строительнойотрасли в экономике страны [Текст] / В.В. Акимов. – М. : Инфра- М, 2015.- 159 с.
3. Акопян, В. А. Асбестоцементнаяпромышленность[Текст] / В.А. Акопян. – М. : Академия , 2014.- 201 с.
4. Бакушева, Н.И. Экономика строительной отрасли [Текст] / Н.И.Бакушева. – М. : Академия , 2012.- 223 с.
5. Баканов, М.И. Экономический анализ [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 656 с.
6. Баканов,М.И. Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 236 с.
7. Балабанов,И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы, 2012. – 148 с.
8. Букина, О.А. Существенные показатели бухгалтерской отчетности [Текст] / О.А. Букина. - М.: Бухгалтерский бюллетень, 2015. – 93 с.
9. Вакуленко , Т.Г. Анализ бухгалтерской отчетности для принятия управленческих решений [Текст] / Т.Г. Вакуленко. - СПб.: Герда, 2014. – 240 с.
10. Плотников, А.Н. Экономика строительства [Текст] / А.Н. Плотников. – М. : АСВ, 2013.- 103 с.
11. Карро, И.И. Строительная отрасль: посткризисное развитие – возможности и угрозы [Текст] / И. И. Карро // Современные научноемкие технологии. – 2013. – № 1. – С. 31-34.
12. Клопотовская, П.В. Строительная отрасль в условиях саморегулирования [Текст] / П. В. Клопотовская // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24. – С. 108-109.
13. Мирзоева, О. А. Совершенствование принципов организации и

методов экономического анализа себестоимости строительной продукции [Текст] / О. А. Мирзоева // Транспортное дело России.– 2013. – № 5. – С. 15.

14. Погодина, Т.В. Строительная отрасль в России: риски предпринимателей [Текст] / Т. В. Погодина // Науковедение. – 2014. – № 2. – С. 14-21.

15. Романюк, Р.П. Движущая сила рынка недвижимости [Текст] / Р. П. Романюк // Эксперт.– 2014. – № 33. – С. 1-12.

16. Скляренко, М.А. Больше идей, хороших и разных [Текст] / М. А. Скляренко // Эксперт.– 2014. – № 8. – С. 8-19.

17. Смирнова, О.В. Надежды и тревоги строительной отрасли [Текст] / О. В. Смирнова // Бизнес-журнал. – 2016. – № 4. – С. 2-5.

18. Аналоги шифера [Электронный ресурс] / URL : <http://grouphe.ru/press/krovelnye-materialy/shifer-i-ego-analogi/>

19. Асбестоцементная промышленность [Электронный ресурс] /URL : <http://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/075/792.htm>

20. Асбестоцементная промышленность за рубежом [Электронный ресурс] / URL : http://нэб.рф/catalog/000200_000018_rc_4908587/

21. Компании по производству еврошифера [Электронный ресурс] / URL : http://www.rooftile.ru/stat_evroshifer.php

22. Краски для шифера [Электронный ресурс] /URL :<http://krovgid.com/rmnt/kraska-dlya-shifera-pokraska.html>

23. ООО «Комбинат «Волна» и его конкуренты [Электронный ресурс] / URL : <http://maxiomsk.ru/catalog/index/>

24. ООО «Комбинат «Волна» официальный сайт [Электронный ресурс] / URL : <http://volnakr.ru/production>

25. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс] / URL : <http://www.ved.gov.ru>

26. Развитие строительной отрасли Красноярского края [Электронный ресурс] / URL : <http://www.krskstate.ru>

27. Состояние и перспективы строительной отрасли РФ [Электронный ресурс] / URL : <http://www.indexbox.ru/news/sostojanie-i-perspektivy-stroitelnoj-otrasli-rf/>
28. Торговля России со странами СНГ [Электронный ресурс] / URL : http://studopedia.ru/9_37680_rossiya-i-strani-sng.html
29. Торговый бренд «ONDULIN» [Электронный ресурс] / URL : <https://ru.onduline.com>
30. Технологические линии из Китая [Электронный ресурс] / URL : <http://www.china-bridge.ru>
31. Технология производства ондулина[Электронный ресурс] / URL : <http://ondulin.ru>
32. Холдинг «Сибирский Цемент» официальный сайт [Электронный ресурс] / URL : <http://www.sibcem.ru>
33. Шифер России [Электронный ресурс] / URL : <http://www.manufacturers.ru>
34. Бухгалтерская отчетность Ф1 ООО «Комбинат «Волна»
35. Бухгалтерская отчетность Ф2 ООО «Комбинат «Волна»
36. Бухгалтерская отчетность Ф5 ООО «Комбинат «Волна»
37. Отчетность кадровика ООО «Комбинат «Волна»
38. Baily, P.K. Purchasing principles, management [Text] / P.K. Baily.-2015.-P.173.
39. John, D.D. International business: the external environment and business operations [Text] / D.D. John.-2013.-P.73.
40. Malhotra, N.K. Marketing Research. An Applied Approach [Text] / N.K. Malhotra.-2014.-P.125.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Контракт № 001

г. Красноярск (Россия)

25 апреля 2017г.

ООО «Комбинат «Волна», именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице своего полномочного представителя генерального директора Яланского Якова Владимира Ильинича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ИП «Титан строй», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице своего полномочного представителя генерального директора Петрова Михаила Александровича, действующего на основании Устава, с другой стороны заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Предметом контракта является поставка шифера волнового (СВ 40/150-1750 - 5.8 мм 8 волн) для укладки крыши (далее по тексту настоящего контракта - товар) в количестве, указанном в приложении №1.

1.2. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СРТ (г. Красноярск (Россия)) («Инкотермс-2000») товар в соответствии с приложением №1, приложенным к настоящему контракту и являющимся неотъемлемой его частью.

2. Качество и количество товара

2.1. Качество товара должно полностью соответствовать образцам-эталонам, согласованным и подтвержденным обеими сторонами, а также техническим условиям, изложенными в приложениях к настоящему контракту.

2.2. Качество товара подтверждается сертификатом качества страны предприятия-изготовителя, а безопасность товара для конечного потребителя – сертификатом безопасности, полученным в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, на условиях, указанных в приложении №1 к настоящему контракту.

2.3. Товар поставляется в комплекте со всеми необходимыми принадлежностями, технической документацией так, чтобы обеспечивалась его работа в соответствии с техническими характеристиками, указанными в документации фирмы – изготовителя товара. Техническая документация должна быть высокого качества, полная и достаточная для установки и эксплуатации оборудования.

2.4. Измерение количества поставки товара рассчитывается в тупах.

2.5. Количество поставляемого товара составляет 25797 туп.

3. Цена товара и общая стоимость контракта

3.1. Цены устанавливаются в долларах США. Цены остаются твердыми и не подлежат изменению.

3.2. Общая стоимость проданного по настоящему контракту товара составляет 1 000,00 долларов США.

3.3. В стоимость товара включаются стоимость упаковки и маркировки товара, расходы по его погрузке, укладке.

4. Сроки поставки товара

4.1. Поставка товара, указанного в п. 1.1 настоящего контракта, будет осуществлена в течение семи дней со дня подписания настоящего контракта.

4.2. Продавец обязан проинформировать Покупателя о дате поставки товара не менее чем за 4 дня до поставки.

5. Базисные условия поставки товара

5.1. Товар поставляется на условиях СРТ в пункте г. Красноярск (Россия) железнодорожным транспортом. При толковании положения контракта о базисных условиях поставок будут использоваться правила толкования торговых терминов, разработанных международной торговой палатой «Инкотермс 2000».

5.2. По согласованию сторон условия поставки не могут быть изменены.

6. Упаковка и маркировка товара

6.1. Упаковка поставляемого товара должна соответствовать

установленным стандартам и гарантировать при должном обращении с товаром его сохранность во время транспортировки.

6.2. На каждый мешок-брзент, покрывающий товар, должна быть нанесена следующая маркировка: наименование пункта назначения, адрес получателя товара – Покупателя, наименование и адрес Продавца с указанием страны отправления товара, номер места, вес брутто, вес нетто и другие реквизиты, которые могут быть заблаговременно, до начала поставки, сообщены Покупателем Продавцу.

6.3. В случае, если упаковка не обеспечит сохранности товара, на что будет составлен коммерческий акт, Продавец возместит Покупателю убытки, вызванные ненадлежащей упаковкой.

7. Условия платежа

7.1. Оплата за поставленный товар производится путем открытия Покупателем безотзывного акцепта в пользу Продавца в течение 10 дней со дня телеграфного запроса Продавца.

7.2 Оплата в течение 10 дней со дня отгрузки на основании счета в соответствии со стоимостью партии.

7.3. Оплата за поставленный товар производится в долларах США.

8. Обязанности сторон

8.1. Продавец обязан:

а) доставить товар, прошедший вывозную таможенную очистку, в распоряжение Покупателя вместе со всеми документами, необходимыми для того, чтобы принять поставку в срок, указанный в настоящем контракте в г. Витебск (Республика Беларусь);

б) нести все расходы по доставке товара, которым может подвергаться товар до момента его передачи Покупателю;

в) обеспечить за свой счет упаковку товара, необходимую для его перевозки до места назначения;

г) нести все расходы, связанные с операциями по проверке товара, такими, как: измерение, взвешивание, подсчет, проверка качества, необходимыми для перевозки товара в указанное в настоящем контракте место;

д) нести расходы по выгрузке и складированию товара в месте назначения.

8.2. Покупатель обязан:

а) принять поставку товара, как только Продавец должным образом предоставит его в распоряжение Покупателя в г. Витебск (Республика Беларусь);

б) принять на себя все риски потери или повреждения товара при перевозке в г. Витебск (Республика Беларусь) после передачи товара Продавцом перевозчику.

9. Сдача - приемка товара по количеству и качеству

9.1. Приемка товара по количеству и качеству будет производиться Покупателем в присутствии представителя Продавца согласно приложению №1 к настоящему контракту сразу же по прибытии товара в г. Витебск (Республика Беларусь).

9.2. В случае если будет установлено нарушение качества товара или недостача его по количеству, Покупатель совместно с представителем Продавца составит протокол и в зависимости от причин нарушения качества товара и возникновения недостачи его по количеству предъявит соответствующие рекламации.

9.3. Продавец несет ответственность за все недостатки товара, которые возникли после передачи его Покупателю, если причина их существовала до этой передачи и Покупатель предъявил рекламацию не позднее месяца со дня приемки товара.

9.4. Продавец обязан немедленно возместить недостачу товара и заменить недоброкачественный товар на качественный.

10. Ответственность за нарушение контракта

10.1. В случае опозданий в поставке против сроков, указанных в настоящем контракте, Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости непоставленного в срок товара за каждый день просрочки.

10.2. Общая сумма штрафа не должна превышать 5% стоимости непоставленного в срок товара.

10.3. Размер штрафа не может быть изменен в арбитражном процессе.

10.4. В случае, если опоздание в поставке товара превысит 7 дней, Покупатель имеет право отказаться от контракта или его части.

11. Форс-мажор

11.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием форс-мажорных обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также войны или военные действия разного рода, блокады, запреты на экспорт и импорт.

11.2. Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обстоятельства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

11.3. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее 7 дней с момента их наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону.

11.4. Если форс-мажорные обстоятельства будут существовать свыше 10 дней, Продавец и Покупатель должны решить судьбу настоящего контракта. Если при этом они не придут к согласию, то сторона, которая не была затронута упомянутыми обстоятельствами и препятствиями, получает право расторгнуть договор без обращения в арбитраж суд.

12. Страхование

12.1. Покупатель обязан застраховать товары, поставляемые по

настоящему Контракту (по условию СРТ) против обычных видов риска. Товар может быть застрахован от других видов риска только по желанию Покупателя.

12.2. Стоимость минимальной страховки составляет 5% от общей стоимости товара - 1 000,00 долларов США.

13. Особые условия

13.1. Все споры, которые могут возникнуть из настоящего контракта или по его поводу, стороны будут стремиться разрешить путем соглашения.

13.2. В случае, если Стороны не придут к соглашению, то спор будет рассматриваться в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, г. Москва.

13.3. Настоящий контракт составлен на одном языке – русский.

13.4. Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными на то лицами.

13.5. Изменения и дополнения контракта совершаются только в письменной форме.

13.6. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только те изменения и дополнения, которые внесены ими непосредственно в текст контракта и по взаимному соглашению.

13.7. Настоящее приложение №1 составлено в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из сторон и является неотъемлемой частью договора.

Настоящий контракт составлен и подписан в 2-х экземплярах на одном языке – русском.

14. Юридические адреса и реквизиты сторон.

Общество с ограниченной
ответственностью «Комбинат «Волна»

Индивидуальный
предприниматель «Титан строй»

Юридический (фактический) адрес
660019, г. Красноярск, ул.Мусоргского,15
ИНН 2464042685 БИК 043207612
р/с 40702810526020103538 в
Кемеровском отделении № 8615
Сбербанка России
тел. 8 (3912) 252-82-52;
факс 8 (3912) 262-80-75

Юридический (фактический) адрес
663981, г. Витебск,
ул.Терешковой, 44
УНН 7717002773 БИК 044583267
р/с 81487956321234571236 в
Отделении № 200/1 БеларусБанка
г. Витебска
тел. 8 (375) 305-50-02
факс 8 (375) 305-55-04

Ген. директор _____ Я.В. Яланский
«25» апреля 2017 г.

ИП _____ М.А. Петров
«25» апреля 2017 г.

Приложение №1 к договору поставки № 001 от «25» апреля 2017 г.

	Наименование	Назначение	Размеры	Цена, ед., \$	Кол-во, туп.	Стоимость, \$
	Шифер волновой СВ	для укладки крыши	40/150-1750 5.8 мм 8 волн	-	25797	1 000
	Итого:					1 000

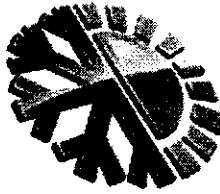
ИТОГО: Одна тысяча долларов США.

Ген. директор _____ Я.В. Яланский

«25» апреля 2017 г.

ИП _____ М.А. Петров

«25» апреля 2017 г.



Общество с ограниченной ответственностью "РемСтройГор"
ИНН 2461031942/КПП 246101001 ОГРН 1162468073514
660003 г. Красноярск ул. Гладкова д.4 оф. 8-26
Тел.: +7(391)295-85-06 E-mail: 2958506@mail.ru

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

студента (ки) Бодориной Евгении Владимировны
Ф.И.О.

группы 123шк кафедры Мирный технология

полное наименование кафедры

специальности (направления) Х.С.И Инженер, проектирование и управление производством

полное наименование специальности (направления)

на тему _____

полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа содержит пояснительную записку на 85 страницах, _____ иллюстрационный материал.

1. Актуальность и значимость темы Тема работы не требует сомнений в ее актуальности. Сформировавшееся производство строительных компаний с применением зарубежного опыта актуально на сегодняшний день
2. Логическая последовательность Во введении обоснована актуальность темы в первом шаге отражено критическое освоение строительной отрасли. Во второй шаге проверяется актуальность структурации. В третьей шаге подтверждается целесообразность по совершенствованию производственной структурации.
3. Положительные стороны работы Последовательность шагов строительной индустрии. Продолжение труда по совершенствованию производственной базы "Компания будущего" с учетом зарубежного опыта.
4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Аргументированное обоснование многошаговщем распада.
5. Полнота проработки литературных источников Проработка 40 конкретных источников
6. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций Соответствует нормам

7. Недостатки работы существенного недостатка не выявлено

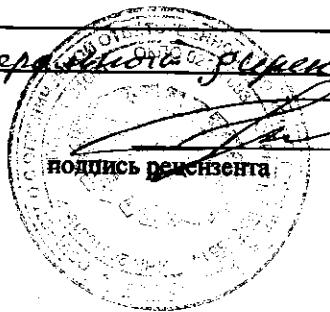
8. Какие предложения целесообразно внедрить в практику реализующую и
прекратившую в агрессивную систему промышленности и систему стратегического
менеджмента

Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) требованиям, предъявляемым к дипломным работам и может (не может) быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор Васильев Ф.И.О.

Васильев Василий
присвоения ему (ей) квалификации бакалавр
Рецензент Кочеткович Вадим Иванович, генеральный директор
Ф.И.О., ученое звание, степень, должность, место работы

« » 20 г.

подпись рецензента



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ОТЗЫВ
на выпускную квалификационную работу специалиста (бакалавра)

Студента (ки) Рязанова Дарья Николаевна
Ф.И.О.

группы 12.3.01 кафедры менеджер по маркетингу
полное наименование кафедры

специальности (направления) 38.03.01 Менеджмент, маркетинг, продажи
полное наименование специальности (направления)

на тему Совершенствование деятельности ООО «Комбикорм „Бонсай“ с учетом дифференциации спроса
полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа специалиста (бакалавра) содержит пояснительную записку на 85 страницах, илюстрированный материал.

1. Актуальность и значимость темы В современных условиях ведение бизнеса концернирование является своего рода движущей силой в инновационных процессах, которые зависят от ее способности выявлять и адаптировать новые технологии, изучая потребности и интересы своих клиентов на рынке, благодаря чему получают конкурентные преимущества.

2. Логическая последовательность В работе обоснована актуальность темы исследования. В первом месте рассмотрена стратегическая обработка России - Краснодарский край, а затем приведены структурные изменения в руках структуре ядра. Во втором месте приведены примеры Оренбургского - Уральского регионального центра, Краснодарского, Башкирии, Удмуртии и Чечни в Дагестане. В третьем месте разработано рекомендаций по совершенствованию региональной промышленности и промышленной инфраструктуры. Выводы направлены на совершенствование деятельности организаций с учетом дифференциации спроса.

3. Положительные стороны работы Доказано, что грамотное планирование бизнеса предпринимательства и правильная инфраструктура, являются направляющими факторами совершенствования деятельности организаций с учетом дифференциации спроса.

4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Подтверждены предложенные выводы и предложения.

5. Полнота проработки литературных источников В работе с использованием научных источников и методиками, описаны основные тенденции и проблемы в области маркетинга.

6 Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций Составлены соответствующие таблицы и диаграммы.

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы

высокое самостоятельство

8. Недостатки работы *легко было от распечатки распечатанного из скрипичного ящика в пачке более подробного проекта*

9. Какие профессиональные компетенции отработаны при работе над темой выпускной квалификационной работы *отработал все предложенные компетенции*

Выпускная квалификационная работа отвечает (не отвечает) предъявляемым требованиям и рекомендуется (не рекомендуется) к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Руководитель выпускной квалификационной работы *Бисерова Ольга Николаевна, старший преподаватель*
Ф.И.О., ученое звание, степень, должность
«16» 06 2017 г.

[подпись]
подпись руководителя

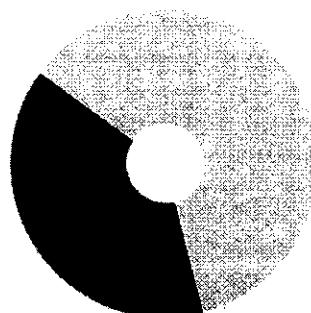
Уважаемый пользователь! Обращаем ваше внимание, что система «Антиплагиат» отвечает на вопрос, является ли тот или иной фрагмент текста заимствованным или нет. Ответ на вопрос, является ли заимствованный фрагмент именно плагиатом, а не законной цитатой, система оставляет на ваше усмотрение.

Отчет о проверке № 1

дата выгрузки: 16.06.2017 11:06:40
пользователь: m.m.pisanikova@mail.ru / ID: 4685046
отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»
на сайте <http://www.antiplagiat.ru>

Информация о документе

№ документа: 22
Имя исходного файла: Воеводина Д.В. Совершенствование деятельности ООО _Комбинат _Волна_ с учетом
зарубежного опыта.docx
Размер текста: 878 кб
Тип документа: Не указано
Символов в тексте: 129373
Слов в тексте: 14758
Число предложений: 1078



Информация об отчете

Дата: Отчет от 16.06.2017 11:06:40 - Последний готовый отчет
Комментарии: не указано
Оценка оригинальности: 60.56%
Заимствования: 39.44%
Цитирование: 0%

Оригинальность: 60.56%
Заимствования: 39.44%
Цитирование: 0%

Источники

Доля в тексте	Источник	Ссылка	Дата	Найдено в
11.23%	[1] Курсовая работа: Финансовое планирование деятельности ОАО "БелАЗИ" - BestReferat.ru - Банк рефератов, дипломы, курсовые работы, сочинения, доклады	http://bestreferat.ru	раньше 2011 года	Модуль поиска Интернет
9.18%	[2] Реферат Финансовое планирование деятельности ОАО "БелАЗИ" - коллекция рефератов EDPORTAL.RU	http://edportal.net	19.11.2016	Модуль поиска Интернет
5.8%	[3] Ценовая политика при выходе на внешние рынки - Международный бизнес - Учебные материалы для студентов	http://studme.org	04.12.2016	Модуль поиска Интернет