

Министерство образования Московской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Московской области «Егорьевский техникум»

*Научная студенческая конференция по
специальности 38.02.03 Операционная
деятельность в логистике*

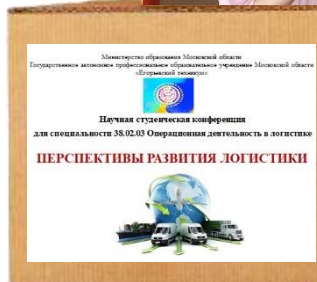
«Перспективы развития логистики»



Ол-05



Ол-94



Ол-85



г.о. Егорьевск
29.04.2021 г.

**Регламент
научной студенческой конференции
по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике:
«Перспективы развития логистики»**

Дата и время проведения: 29 апреля 2021 года. Начало работы - 11.45 ч

Время работы конференции: 11.45 – 13:30 ч

Место проведения: ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»,
Московская область, г.о. Егорьевск, проспект Ленина, дом 3

Цель: популяризация специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

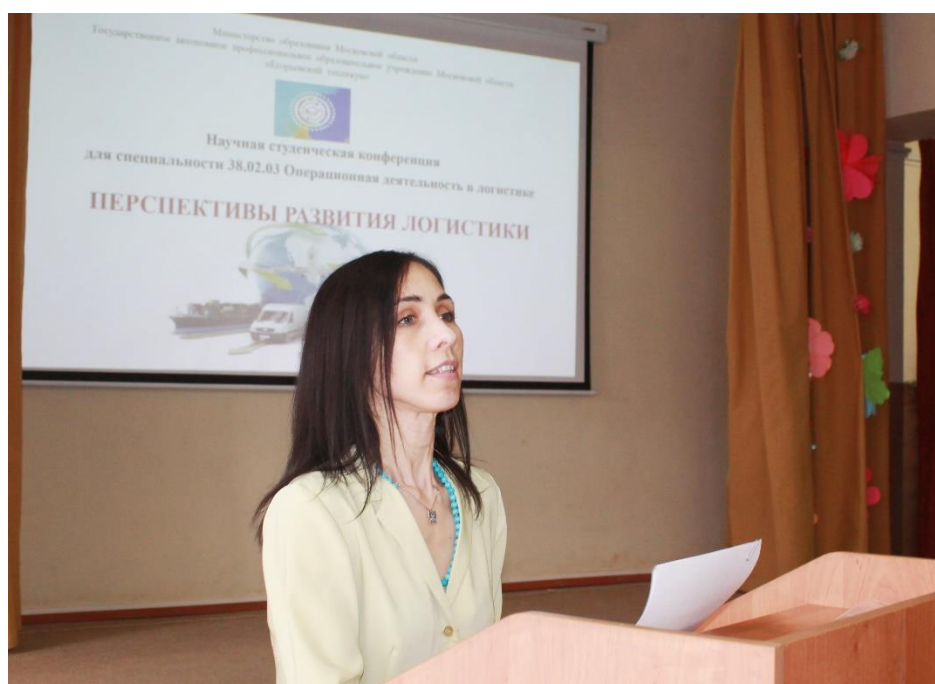
Задачи

- формирование и совершенствование профессиональных знаний обучающихся по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике;
- развитие коммуникативных способностей, познавательной и творческой активности участников конференции.

Участники мероприятия: руководители подразделений, председатели ЦМК, преподаватели, обучающиеся ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»

Время	Мероприятия	Ответственные лица
11.45 - 11.50	Открытие научной студенческой конференции, приветствие участников конференции	Киктенко Татьяна Геннадьевна, преподаватель специальных дисциплин
11:50- 12:00	1. Доклад на тему: «Логист – моя будущая профессия»	Седова Валентина - студентка 1 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике
12:00- 12:10	2. Доклад на тему: «Логистика и конкурентоспособность предприятия»	Курносова Алина - студентка 2 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике ГАПОУ МО «Егорьевский техникум» Дорофеева Алина - студентка 2 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»
12:10- 12:20	3. Доклад на тему: «Концепция Lean production и опыт ее применения»	Герасимова Снежана - студентка 2 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»
12:20 – 12:30	4. Просмотр видеоролика «Об инструменте бережливого производства TPM Всеобщее обслуживание оборудования»	Пронин Артем Александрович
12:30- 12:40	5. Доклад на тему: «Таможенная проблема логистики»	Окутина Мария - студентка 2 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»

Время	Мероприятия	Ответственные лица
12:40-12:50	6. Доклад на тему: «Лизинг как форма финансирования капитальных вложений и его эффективность на примере ООО КФК «Победа»	Виноградов Данил - студент 3 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»
12:50 - 13:00	7. Доклад на тему: «Совершенствование инвестиционной деятельности АО «Егорьевск-обувь»	Сысоева Алина - студентка 3 курса по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике ГАПОУ МО «Егорьевский техникум»
13.00 - 13.10	Просмотр видеоролика «Будущее логистики»	Пронин Артем Александрович
13.10 - 13.30	Подведение итогов работы научной студенческой конференции Вручение сертификатов	Председатель ЦМК Гаврилова Н.А.



«Логист – моя будущая профессия»



Седова Валентина –
студентка группы Ол-05

После окончания 9-ти классов меня коснулся вопрос о выборе профессии. В Егорьевском техникуме выбор пал на такую специальность, как операционный логист, учитывая, что логистика сейчас процветает. Данная специальность является достаточно востребованной, так как грузоперевозки – одна из наиболее важных составляющих любой хозяйственной деятельности. Именно поэтому на них мы сегодня акцентируем наше внимание и

попробуем вместе с вами разобраться, что такое логистика — какие задачи и цели она имеет, а также расскажем основные критерии выбора логистической компании.

Рассмотрим особенности логистики, их виды и функции, а также работу специализированных компаний на территории нашей страны.

Целью проекта является расширение знаний о данной профессии, подтвердить, что я могу стать в будущем логистом.

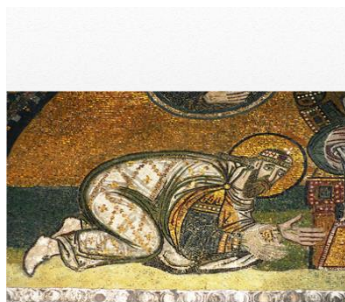
Для выполнения намеченной цели предстоит решить ряд задач:

- Изучить историю появления и развития логистики
- Проанализировать профессию
- Изучить личные качества, необходимые в логистике и сравнить со своими
- Узнать актуальные данные о логистике, чтобы в дальнейшем двигаться к цели.
- Описать выполненную работу и сделать вывод

История профессии

Термин появился первоначально в интендантской службе вооружённых сил и происходит от др.-греч. *λογιστική*, что означает «счётное искусство». Впервые употребляется в трактатах по военному искусству византийского императора Льва VI (865—912). В Византийской империи при дворе императора были «логистики», в обязанности которых входило распределение продуктов питания.

Развитые логистические методы можно обнаружить в различных культурах разных эпох. Например, испанский юрист и экономист XVI века Хуан Поло де Ондегардо в 1572 году сообщал о том, что в Империи инков чиновниками кипукамайоками велся учёт по текущим необходимым продуктам для инкского двора, при этом учитывались место отправки, доставляемая продукция, срок доставки, и, возможно, расстояние.



Лев VI (865—912)



Антуан Жомини

В русский язык термин «логистика» ввёл в начале XIX века французский военный специалист Антуан Жомини. В советское время в условиях плановой экономики он был заменён термином «снабжение». На предприятиях существовали отделы снабжения, задачей которых было не столько найти нужный ресурс, сколько обеспечить его поставку через решения министерств и ведомств. Яркий пример «снабженцев» показан в кинокомедии Леонида Гайдая «Опасно для жизни!»

С распространением компьютерного оборудования появились автоматизированные логистические системы.

Что такое логистика?

Как мы поняли, у термина «Логистика» несколько определений. И так, одно из значений: Логистика – **наука** о снабжении, поставках, контроле, организации перевозок. Основана она на нормах права и законах функционирования рынка. Логистика — совокупность организационно-управленческих и производственно-технологических **процессов** по эффективному обеспечению различных систем товарно-материальными ресурсами.

Более широкое определение логистики трактует её как учение о планировании, управлении и контроле движения материальных, информационных и финансовых ресурсов в различных системах. С точки зрения практического применения логистика — **выбор** наиболее эффективного варианта обеспечения товаром нужного качества, нужного количества, в нужное время, в нужном месте с минимальными затратами.

С позиции менеджмента организации логистику можно рассматривать как **стратегическое управление** материальными потоками в процессе снабжения: закупки, перевозки, продажи и хранения материалов, деталей и готового инвентаря (техники и прочего). Понятие включает в себя также управление соответствующими потоками информации, а также финансовыми потоками. Логистика направлена на оптимизацию издержек и рационализацию процесса производства, сбыта и сопутствующего сервиса как в рамках одного предприятия, так и для группы предприятий.

Человек, занимающийся логистической деятельностью - логист. Логист - это специалист, который организует транспортные потоки. Он координирует доставку товаров от производства до точек реализации. Логисты работают на предприятиях (на складе или отделе логистики), в транспортных и логистических компаниях.

Поэтому внутри отрасли различают:

- Транспортную логистику
- Складскую логистику
- Таможенную логистику
- Финансовую логистику

Цели и задачи логиста

Для каждой отрасли логист решает определённые задачи.

Транспортная логистика - наиболее распространённый вид. Специалисты в этой области наиболее востребованы на рынке труда по причине универсальной



применимости их знаний и умений. Главных причин две: Во-первых, доставлять товары и получать исходные продукты нужно всем предприятиям. Во-вторых, средств решения оптимизации перевозок не так уж и много – по числу видов транспорта. Цель транспортной логистики состоит в оптимизации способов и маршрутов доставки грузов по критериям цены и скорости. При этом решаются следующие задачи:

1. организация транспортировок;
2. определение планируемого времени доставки;
3. оформление сопроводительной документации;
4. проведение погрузочно-разгрузочных работ;
5. упаковка и обеспечение промежуточного хранения на грузовых терминалах и складах;
6. юридическое, в том числе таможенное оформление;
7. выбор наиболее приемлемого маршрута и видов транспортных средств;
8. отслеживание местоположения на всем протяжении пути.

Конечный результат процесса транспортной логистики выражается своевременной доставкой груза в точку передачи при соблюдении сроков и по приемлемой цене.

Складская логистика.

Складом называется помещение, предназначенное для приема, хранения, обработки, распределения и выдачи грузов. Уже по набору функций этого объекта понятно, что без системного подхода управлять им практически невозможно. Для достижения этой цели существует складская логистика. Ей свойственны прочные связи с другими подразделениями предприятия. Набор задач складской логистики включает:

1. контроль ассортиментных и количественных показателей поставок;
2. ведение интегрированного и дифференцированного (аналитического) учета всех входящих материальных потоков;
3. формирование партий заказов и их отгрузка;
4. прием (оприходование) товаров;
5. складирование и хранение;
6. прочие логистические услуги (распаковка, перефасовка, разборка, сборка, проверка и т.д.

Финансовая логистика.

Деньги тоже товар. Их упорядоченное движение образует потоки, а они нуждаются в оптимизации. Вопросами наиболее рациональной организации перемещения денег занимается финансовая логистика. Она может функционировать самостоятельно, например, в банковской сфере, или жестко привязанной к движению материальных активов – в торговле и производстве.

Задачи финансовой логистики:

1. изучение финансового рынка и прогнозирование источников финансирования с использованием маркетинговых приемов;
2. определение потребности финансовых ресурсов, выбор источников финансирования, отслеживание процентных ставок по банковским и межбанковским кредитам, а также процентных ставок по ценным и государственным облигациям;

3. установление последовательности движения средств внутри бизнеса;
4. координация оперативного управления финансовыми и материальными потоками;
5. формирование и регулирование свободных остатков на рублевых, валютных и бюджетных счетах с целью получения дополнительной прибыли от операций на финансовом рынке с применением высокодоходных финансовых инструментов;

Таможенная логистика.

Логистика с таможенной точки зрения представляет собой систему мероприятий, направленных на решение задач, связанных с организацией перемещений грузов через границу.

Основная цель таможенной логистики решение задач, направленных на оптимизацию процессов экспорта и импорта различных товаров, услуг, а также минимизация затрат.

Задачи, решаемые таможенной логистикой :

1. выбор вида транспортного средства;
2. определение маршрутов;
3. организация транспортировки груза;
4. упаковка товаров в контейнеры;
5. управление запасами;
6. ответственное хранение на складских площадях;
7. маркировка;
8. формирование сборных заказов;
9. таможенные услуги

Логистика в сфере таможенного регулирования и таможенного оформления включает в себя следующие услуги:

1. Страхование груза
2. экспертная оценка и оформление декларации;
3. таможенное оформление;
4. расчет растаможки;
5. сертификация, лицензирование;

Конечно, это не все виды логистики. Существует множество отраслей, которые имеют свои задачи, но одну цель.

Личные качества логиста

Логист - это замечательный администратор, он должен всегда знать, где находится груз в каждый момент времени. В его работе решающее значение имеет опыт и личные качества. В основном он действует по инструкции, но в случае нарушения рабочего процесса (срыв сроков, поломка транспорта, недобросовестная работа поставщиков или сотрудников) логист должен быстро найти выход из ситуации, и в этом ему помогает опыт.

Личные качества логиста:

- ☞ Организованность
- ☞ Аналитический склад ума
- ☞ Многозадачность
- ☞ Умение планировать
- ☞ Умение управлять в кризисной ситуации

- 📎 Умение принимать решения
- 📎 Тайм-менеджмент
- 📎 Пунктуальность
- 📎 Стрессоустойчивость
- 📎 Обучаемость

Плюсы и минусы специальности

Плюсы:

- **Востребованная профессия.** В России пока еще мало ВУЗов, которые готовят качественных и высококвалифицированных специалистов. Учебные программы еще не разработаны по максимуму, поэтому хорошие специалисты (а их не много) высоко ценятся. Нескучная работа.
- **Логист не сидит на месте, а еще и выезжает на склады, грузовые станции и терминалы.**
- **Общение.** Логист очень много общается с водителями, юристами, грузоотправителями (заказчиками), продавцами, партнерами компании и т.д.
- **Карьерный рост.** Работая логистом, можно плавно подниматься по карьерной лестнице.
- **Постоянное самосовершенствование.** Работа логистом предполагает быструю реакцию на возникновение различных препятствий в логистическом процессе и управление временем, обязывает к наличию знаний, навыков и умений, которые нужно постоянно развивать.
- **Собственный бизнес.** Наличие знаний и диплома по специальности «Логистика» дает возможность открыть свое дело и работать на себя. Можно открыть компанию, работающую в грузовых или пассажирских перевозках.

Минусы:

- **Стресс.** Каждый день логиста – это стресс. Груз может потеряться, а может быть и похищен, также он может быть не доставлен вовремя, водитель захотел поехать другой дорогой, заказчик хочет внести непонятные условия в договор сделки, пробки на дорогах, поломка транспортного средства – и все это должен решить логист.
- **Скажи отпуску «нет».** Работая логистом, трудно вырваться в отпуск, если нет соответствующего заместителя. Кто же будет отправлять грузы и разрабатывать маршрутные схемы?
- **Возмещение.** За сорванную сделку с грузоотправителем из зарплаты логиста обязательно вычитаются деньги за нанесенный ущерб.

Как видно, в профессии логиста больше плюсов, чем минусов. Но все же, не все готовы к вычету средств из зарплаты за срыв сделки, отвоеванию отпуска и таким стрессам. Здесь уже нужно подумать.

То, сколько получает логист, зависит от таких факторов:

- ✓ местность;
- ✓ компания, в которой работает сотрудник;
- ✓ образование сотрудника;
- ✓ опыт работы;
- ✓ выполняемые обязанности.

Больше всего имеет значение регион работы. Зарплата логиста в Москве

обычно больше, чем в других местностях. Ведь логистам в условиях большого города труднее исполнять свои обязательства. Доходы представителей столицы обычно выше доходов граждан, которые живут в прочих регионах РФ.

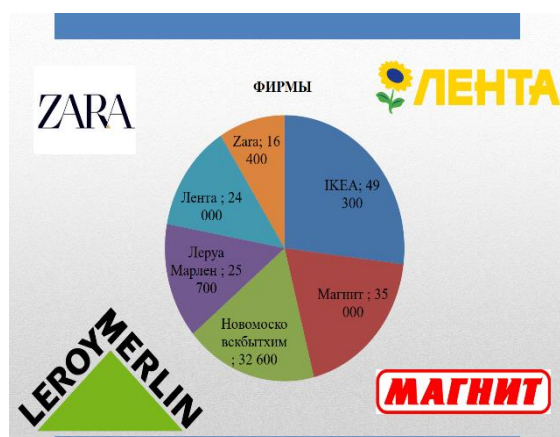
Также много значит компания трудоустройства. Например, если вы работаете в гипермаркете Леруа Мерлен, у вас будет одинаковая зарплата в любом регионе. Средний показатель зарплаты логиста по стране составляет 44 тыс. рублей. Это чистый доход без лишних начислений и надбавок.

Минимум логист может заработать 20 тыс. рублей. О максимальной ставке говорить трудно, ведь в большинстве хорошо оплачиваемых компаний, оклады остаются в тайне. Многие логисты в РФ получают 100 тыс. рублей ежемесячно, но это не предел. Новичкам в сфере логистики часто оплачивают 30 тыс. рублей. Но есть возможность быстрого карьерного роста. Небольшой оклад не должен беспокоить соискателей, ведь в компаниях предусмотрены системы поощрений, которые помогают повысить ежемесячный доход до 40-80 тыс. рублей.



В последнем случае можно ознакомиться с ориентировочным уровнем оплат в некоторых известных фирмах:

- ИКЕА — 49 300 рублей;
- Магнит — 35 000-43 000;
- Новомосковскбытхим — 32 600;
- Леруа Марлен — 25 700;
- Лента — 24 000;
- Zara — 16 400.



И так, сегодня мы выяснили что такое логистика? Это обширное понятие, включающее знания, умения и навыки в сфере координации, контроля и оптимизации процесса перевозок продукции. Успех в профессии зависит от уровня знаний в точных науках, экономике, праве, умения использовать теорию на практике, пользоваться современными технологиями.

Кто такой логист? Профессионал, способный использовать все имеющиеся ресурсы на благо компании, обеспечивая повышение эффективности и прибыльности деятельности.

На российском рынке логистика находится на этапе развития. Главные направления работы: оптимизация деятельности транспортных компаний, повышение качества инфраструктуры, подготовка профессиональных специалистов.

«Логистика и конкурентоспособность предприятия»



Курносова Алина и Дорофеева Алина – студентки группы Ол-94

Логистика - это самодостаточная, важная отрасль, затрагивающая почти все виды бизнес процессов.

А так же она решает вопросы организации и перемещения грузов, транспорта и иных объектов, ориентируясь на динамичные условия меняющиеся от различных комбинаций задач.

Цель логистики – оптимизации планирования, управления и контроля движения информационных, финансовых и

материальных ресурсов. Цель логистики, обеспечить потребителя продукцией вовремя при выгодных общей рентабельности условиях.

Обычно цель логистики связывают с выполнением так называемых «6 правил логистики»:

- Груз – только нужный;
- Качество – высокого уровня;
- Количество – в необходимом количестве;
- Время доставки – точное;
- Место – в нужное место;
- Расходы – с минимальными расходами.

Цель логистики считается выполненной, если все эти правила будут соблюдены.

Конкурентоспособность — способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Конкурентоспособность предприятия — это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

Цель конкурентоспособности предприятия является формирование конкурентоспособности товара (услуги, технологии) на выходе, а эта цель будет достигнута при целенаправленном обеспечении конкурентоспособности предприятия, как на входе системы, так и во время преобразований. В связи с этим, важным элементом любой системы, в том числе и системы управления конкурентоспособностью предприятия является формирование обратной связи. Этот элемент системы имеет наиболее значимую роль, т.к. от эффективности построения обратной связи, правильной ее оценки, интерпретации и подбора корректирующих воздействий зависит общая эффективность функционирования системы управления конкурентоспособностью предприятия.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые можно считать компонентами (составляющими) конкурентоспособности.

Их можно разделить на три группы факторов:

- технико-экономические;
- коммерческие;
- нормативно-правовые.



Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкое(tm) продукции и пр.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке.

Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной (возможно, морально-этической) безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты).

Специалисты выделяют несколько основных уровней конкурентоспособности предприятия:

- **Макроуровень** – позволяет определить, какие условия функционирования наиболее развиты в хозяйственной отрасли страны. Конкурентоспособность страны современным экономическим словарем трактуется так: это возможность экономики государства и страны принимать участие в международной торговле, заниматься расширением и удержанием определенных сегментов на рынках в мире, создавать такую продукцию, которая будет наравне с мировыми образцами.

- **Мезоуровень** – занимается формированием перспектив развития корпорации или отрасли, которые охватывают ряд групп предприятий.

- **Микроуровень** – здесь выступает в роли субъекта конкурентоспособности товар, а сам уровень конкурентоспособности определяется соотношением качества и цены на продукцию.



Составляющие конкурентоспособности

- Эффективная стратегия
- Создание нового
- Высокий уровень клиента
- Высокий уровень стандартов
- Минимизация затрат
- Соотношение цены и качества

Среди различных направлений деятельности компании логистику часто воспринимают как продолжение маркетинга.

Маркетинг и логистика взаимодействуют в основном в системе реализации (дистрибуции).

Для анализа соотношений логистики и маркетинга часто используют традиционное понятие маркетингового комплекса (микса) «4P»: «price – product – promotion – place» («цена – продукт – продвижение – место») и комплекса правильных решений в логистике «7P».

Взаимодействие логистики и маркетинга по параметру «место» обычно представляет собой проблему выбора точек сбыта основного объема готовой продукции. С позиций маркетинга это трансформируется в задачу выбора: или продавать оптовикам, или - напрямую розничным торговцам. При этом решения о выборе «места» всегда предшествуют решениям о выборе структуры каналов дистрибуции. С точки зрения логистического менеджера, такие решения могут существенно повлиять на эффективность логистической системы. Например, фирмы, имеющие контакты по сбыту только с оптовиками, как правило, испытывают меньше логистических проблем, так как оптовики более предсказуемы, имеют тенденцию закупать готовую продукцию большими партиями, размещают свои заказы и управляют запасами готовой продукции в складских системах более стабильно и эффективно, чем розничные торговцы.

Логистика способствует повышению эффективности работы фирмы и, как следствие, ее конкурентоспособности при соблюдении следующих требований:

1. Поддержание связи логистики с корпоративной стратегией. Это первое и самое главное условие достижения высоких прибылей от применения логистики.

2. Совершенствование организации движения материальных потоков. Это требование призывает к такой организации логистических операций, которая дала бы возможность контролировать все функции по выполнению задач, связанных с закупкой, транспортировкой, складированием, хранением запасов и сбытом под эгидой единого коммерческого подразделения.

3. Поступление необходимой информации и современная технология ее обработки. Используя сети электронного обмена данными с потребителями, например, можно повышать конкурентоспособность и долю рынка.

4. Эффективное управление трудовыми ресурсами играет решающую роль в наладке слаженного механизма управления материальными потоками. Те фирмы, которые считают квалифицированные кадры самым важным своим ресурсом, могут рассчитывать на эффективное функционирование логистической системы.

5. Налаживание тесной взаимосвязи с другими фирмами в области выработки стратегии. Опыт подтверждает, что наибольших успехов в увеличении прибыли добиваются как раз те фирмы, в которых установлены прочные связи с внешними и внутренними участниками коммерческих отношений.

6. Учет прибыли от логистики в системе финансовых показателей. На основе практического опыта фирмы

пришли к выводу, что лучше всего логистические операции, такие, как транспортировка, складирование и другие, поддаются оценке со стороны учетно-калькуляционных подразделений или иных структурных органов, которые результаты деятельности измеряют полученной прибылью.

7. Определение оптимальных уровней логистического обслуживания с целью повышения рентабельности. Для выявления оптимального уровня качества обслуживания определяют дополнительные доходы, достигнутые от предоставления высококачественного сервиса, и измеряют отношение прибыли, полученной от него, к затратам, связанным с поддержанием таких уровней.

8. Тщательная разработка логистических операций.

Американские специалисты Д. Бушер и Г. Тиндол считают, что выполнение фирмами вышеуказанных восьми требований гарантирует взаимосвязь логистики с маркетингом и производством, обеспечивает не только высококачественное проведение всех логистических операций, но и создание эффективного, с низкими издержками сервиса для покупателей, будет содействовать росту прибыли по активам рассматриваемой сферы деятельности, т. е. повышению конкурентоспособности фирм.

За рубежом логистика давно стала практическим инструментом бизнеса. Различные логистические концепции в стратегическом планировании и текущем управлении основными сферами бизнеса уже, по крайней мере, в течение двадцати и более лет применяют ведущие зарубежные фирмы и транснациональные корпорации, такие как IBM, Procter & Gamble, Coca-Cola, General Motors, Ford Motors, Volvo, Toyota Motors, Electrolux, TNT, Deutsche Telecom, BTL, ASG AB, Acer Computer, G&F Industries, General Foods, Johnson & Johnson и многие другие.

Самым выразительным примером того, как две фирмы объединили усилия



для развития своих логистических возможностей, служит счастливая история компаний Procter & Gamble и Wal-Mart. Высшие руководители обеих фирм сумели найти новые методы ведения бизнеса, которые заставили пересмотреть пособия и учебники, посвященные образцам «лучшей практики». Но хотя альянс этот действительно достиг поистине



поражительных результатов, факт остается фактом: еще до объединения усилий и вступления в партнерство каждой из этих фирм по отдельности удалось развить свою компетентность в логистике до невероятного уровня.

В условиях рыночной экономики главной целью каждого предприятия является выживание на рынке, максимизация прибыли и оптимизация издержек. В условиях жесткой конкурентной борьбы в большинстве отраслей современной российской экономики очень важным показателем развития предприятия считается конкурентоспособность – способность товаров и услуг фирмы отвечать требованиям конкурентного рынка, иными словами – держать организацию «на плаву». Выигрышное положение по сравнению с конкурентами обеспечивает поток клиентов, а следовательно – и прибыль.

«Концепция *Lean production* и опыт её применения»



Герасимова Снежана – студентка группы Ол-94

Бережливое производство (lean production) – это подход к управлению организацией, основанный на повышении качества продукции при одновременном сокращении расходов.



Концепцию бережливого производства разработал инженер и

предприниматель компании Тойота Тайити Оно вместе со своим соратником Сигео Синго. Потом уже она была адаптирована под американские компании и была названа Lean Production. Концепция предполагает вовлечение в процесс оптимизации каждого сотрудника компании и полную ориентацию на потребителя.

Отправная точка концепции — оценка [ценности](#) продукта для конечного потребителя, на каждом этапе его создания. В качестве основной задачи предполагается создание процесса непрерывного устранения потерь, то есть устранение любых действий, которые потребляют ресурсы, но не создают ценности (не являются важными) для конечного потребителя.

В соответствии с концепцией бережливого производства, вся деятельность предприятия делится на операции и процессы, добавляющие ценность для потребителя, и операции и процессы, не добавляющие ценности для потребителя.

В соответствии с концепцией бережливого производства, вся деятельность предприятия делится на операции и процессы, добавляющие ценность для потребителя, и операции и процессы, не добавляющие ценности для потребителя.

Тайити Оно, один из главных создателей производственной системы компании Toyota, выделил 7 видов потерь:

- потери из-за перепроизводства;
- потери времени из-за ожидания;
- потери при ненужной транспортировке;
- потери из-за лишних этапов обработки;
- потери из-за лишних запасов;
- потери из-за ненужных перемещений;
- потери из-за выпуска дефектной продукции.



Тайити Оно считал перепроизводство основным видом потерь, в результате которых возникают остальные.

Джеффри Лайкер, исследователь производственной системы Toyota (наряду с Джеймсом Вумеком и Дэниелом Джонсом), в книге «Дао Тойота» добавил ещё один вид потерь:

- нереализованный творческий потенциал сотрудников.

Также принято выделять ещё два источника потерь — *muri* (*мури*), — перегрузка рабочих, сотрудников или мощностей при работе с повышенной интенсивностью и *mura* (*мура*) — неравномерность выполнения операции, например, прерывистый график работ из-за колебаний спроса.

Основные принципы

Джеймс Вумек и Дэниел Джонс в книге «Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании» излагают суть бережливого производства как процесс, который включает пять этапов:

1. Определить ценность конкретного продукта.
2. Определить поток создания ценности для этого продукта.
3. Обеспечить непрерывное течение потока создания ценности продукта.
4. Позволить потребителю вытягивать продукт.
5. Стремиться к совершенству.

Производственная система Toyota основывается на двух базовых принципах: «точно вовремя» и автономизации.

Первый принцип требует, чтобы необходимые для сборки детали поступали на производственную линию строго в тот момент, когда это нужно, и строго в необходимом количестве с целью сокращения складских запасов. Автономизация — это принцип работы производственного оборудования, которое способно самостоятельно обнаружить проблемы, например, самодиагностировать и исправлять собственные неисправности, выявлять дефекты в качестве продукции или задержки в выполнении работы, сразу останавливаться и сигнализировать о необходимости оказания помощи.

Инструменты бережливого производства

Инструментов бережливого производства существует очень много, к тому же некоторые весьма специфичны для конкретного предприятия или сферы бизнеса.

- Кайдзен
- Just in time – позволяет производить продукцию точно в срок и в нужном количестве
- 5S
- Канбан - принцип управления «точно в срок», который способствует равномерно распределять нагрузки на всех работников
- Andon – визуальная система, которая позволяет всем сотрудникам видеть положение дел в производстве



Концепция бережливого производства еще сравнительно молода, но постоянно совершенствуется. Это один из главных принципов кайдзена — постоянное улучшение. Поэтому улучшается не только организационная структура организации, но и сам подход, само бережливое производство. Его успехи неоспоримы, именно поэтому идеи концепции так популярны во всем мире.



«Таможенная проблема логистики»



Окутина Мария –
студентка группы Ол-94

Основные проблемами развития логистики в России являются:

Таможенная проблема. Большое количество документов, предоставляемых в таможенные органы, что влияет на время прохождения таможенного контроля и увеличивает издержки.

Кадровая проблема. Нехватка квалифицированных кадров в логистических компаниях.

Проблема нехватки складских мощностей. В России крайне недостает складских мощностей высокого

уровня (так называемого класса «А»).

Железнодорожная монополия. Железная дорога, несмотря на активное развитие других видов транспорта, до сих пор остается главным каркасом транспортной системы России.

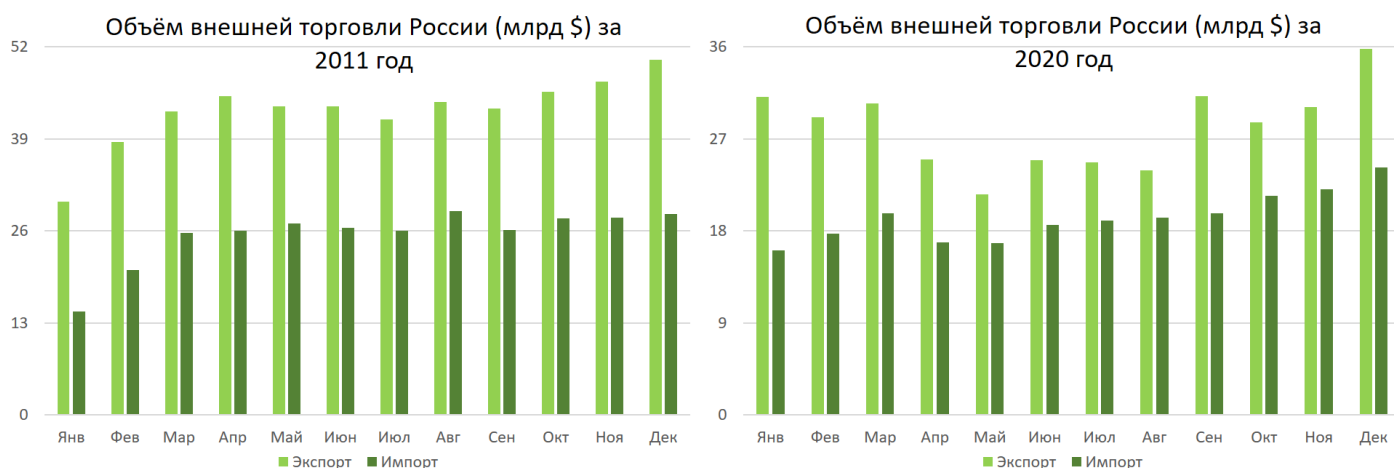
Неравномерное развитие логистики по регионам России. Отчасти причиной такого неравномерного развития являются огромные географические пространства России.

Лоскутная автоматизация. Зарубежные логистические операторы, как правило обеспечивают высокий уровень автоматизации процессов управления логистикой. В России пока что такое невозможно из-за того, что уровень автоматизации и информатизации процессов в разных компаниях сильно различается.

Для исследования я решила выбрать проблему таможни, так как посчитала, что это наиболее актуальная проблема. Сущность проблемы таможни заключается в тяжелых политических отношениях с некоторыми странами и вводимых ими санкциях, в связи с этим происходит рост таможенных пошлин и увеличение времени таможенного оформления. В результате импортируемый и экспортируемый поток теряет объем и возникают задержки при доставке грузов

Я сравнила графики объема внешней торговли России. На данном сравнении видно, что объем экспорта и импорта в 2020 году снизился, в сравнении с 2011. Если в 2011 году максимальный показатель экспорта был 51 млрд долларов, то в 2020 году этот показатель снизился до 28 млрд долларов. Показатель импорта тоже снизился, но не так сильно.

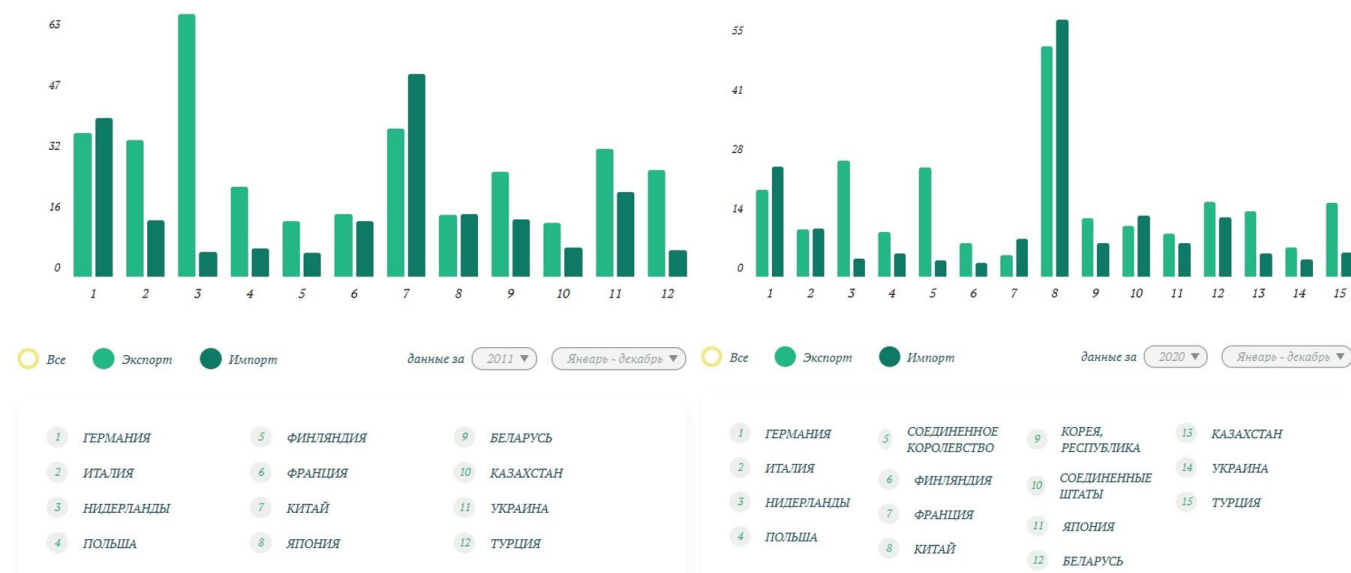
Сравнение графиков объема внешней торговли России



Далее мы сравнили графики итогов внешней торговли с основными странами.

На графиках видно, что в 2011 году торгующих с Россией стран было 12. В 2020 году к ним присоединились Соединенное Королевство, Корея и Соединенные Штаты. Объем экспорта и импорта с Китаем вырос, но с остальными странами показатель значительно снизился. Это вызвано различными политическими событиями, произошедшими в этот период (2011-2020 год).

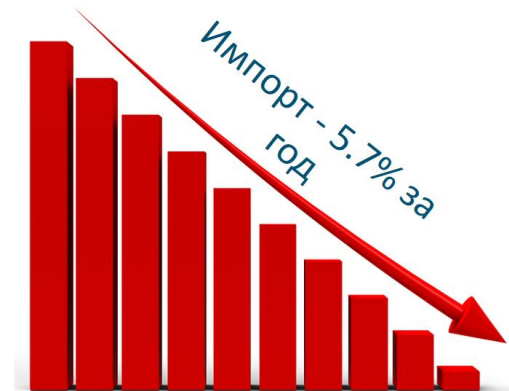
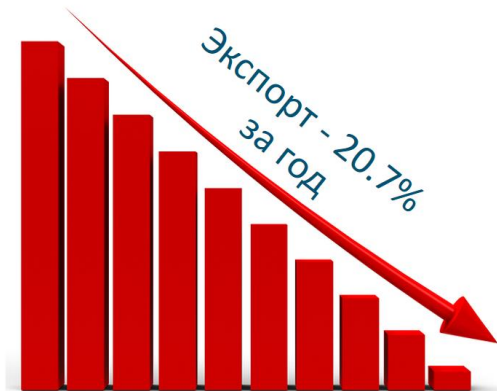
Итоги внешней торговли с основными странами



По данным таможенной статистики в январе-декабре 2020 года внешнеторговый оборот России составил 571,9 млрд. долларов США и по сравнению с январем-декабрем 2019 года сократился на 15,2%.

Экспорт России в январе-декабре 2020 года составил 338,2 млрд. долларов США и по сравнению с январем-декабрем 2019 года сократился на 20,7%. Импорт России в январе-декабре 2020 года составил 233,7 млрд. долларов США и по сравнению с январем-декабрем 2019 года сократился на 5,7%.

Показатели падения объема экспорта и импорта за 2020 год



Как мы видим, политическая обстановка негативно сказывается на внешнеторговом обороте России, что к сожалению, не способствует развитию качественной организации таможенного процесса.

И поэтому, из-за некачественной организации таможенного процесса, образуются простои на границах. Так, по данным Российской ассоциации международных перевозчиков (АСМАП), на переходах между Россией и Финляндией, Россией и Прибалтийскими государствами только из-за простоя автотранспорта ежегодно теряется 150 млн. долларов.

Данные взяты с сайта <https://granica.gov.pl>

Для примера мы взяли данные с сайта польской таможни. Как мы видим, время ожидания на выезд из России в Польшу составляет от 1 до 5 часов.

Я провела небольшое исследование проблемы таможни в логистике, чтобы показать насколько важной является эта проблема. Если государства, объединившись в союз, смогут решить эту проблему, это позволит компаниям в секторе логистики значительно снизить издержки и время доставки грузов, в результате чего увеличить объем импорта и экспорта, что положительно скажется на экономиках стран.



«Лизинг как форма финансирования капитальных вложений и его эффективность на примере ООО КФ «ПОБЕДА»



Виноградов Данила –
студент группы Ол-85

Лизинг- вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами.

Объектом лизинга (лизингового договора) в настоящее время чаще всего выступает капитальная продукция: машины, оборудование, транспортные средства и другие инвестиционные товары.

Лизингодатель - владелец предмета лизинга, передающий

ее в аренду за определенную плату.

Лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое берет предмет лизинга в пользование на конкретных условиях с обязательной ежемесячной оплатой и возможностью последующего выкупа.

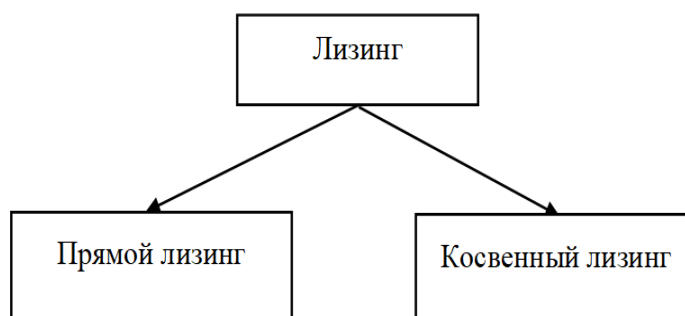
В международной практике в лизинговой сделке обычно принимают непосредственное участие три субъекта.

Первый субъект - это собственник имущества (лизингодатель), предоставляющий его в пользование (аренду) на условиях комплексного лизингового соглашения.

Вторым субъектом лизинговой сделки является реальный пользователь арендованного имущества - лизингополучатель, в качестве которого может выступать юридическое лицо независимо от формы собственности.

Третий субъект лизинговой сделки - продавец имущества лизингодателю (поставщик).

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки подразделяются на прямой и косвенный лизинг.



Прямой лизинг предполагает, что собственник имущества (поставщик) непосредственно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка).

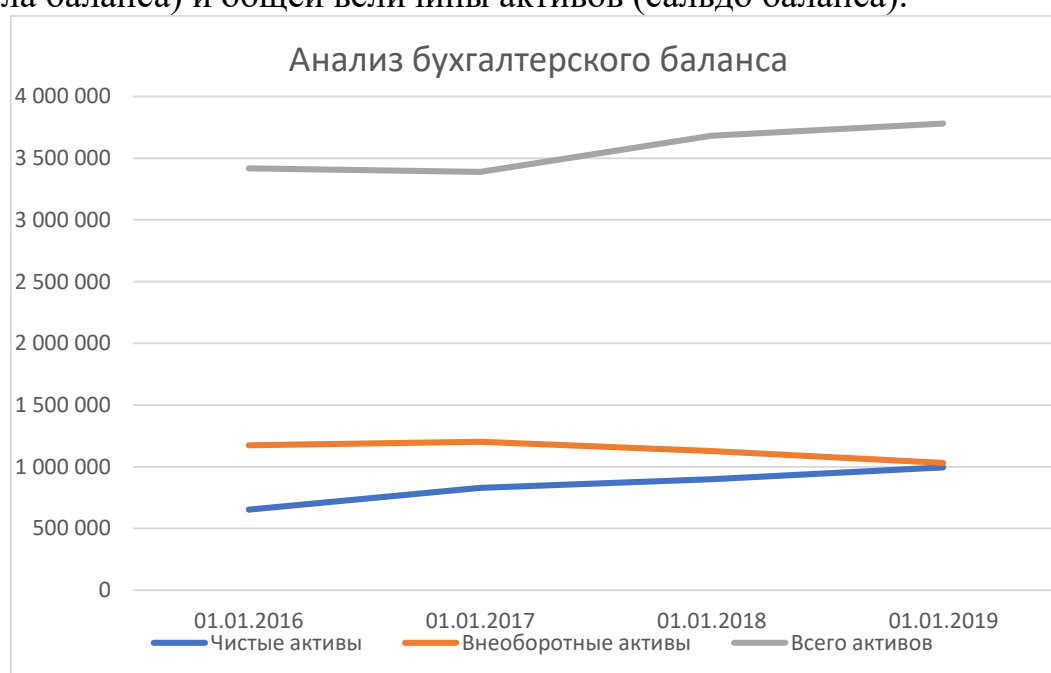
Косвенный лизинг представляет собой передачу имущества только через посредника.

Компания с полным наименованием Общество с Ограниченной Ответственностью Кондитерская фабрика «Победа» основана в 1999 году в г. Москва. Также ООО «Победа» имеет филиал расположенный по юридическому адресу: 140300, город Егорьевск, улица Промышленная, д. 3.

Среди наиболее распространённых товаров данной товарной марки стоит назвать:

- 1) Конфеты Красная шапочка;
- Птица счастья;
- 3) Конфеты Мишка в лесу.

Динамика показателей капитала, внеоборотных активов (итог первого раздела баланса) и общей величины активов (сальдо баланса).



Чистые активы – это реальная стоимость имущества, имеющегося у общества, ежегодно определяемая за вычетом его долгов. Они показывают разницу между активами и пассивами. Они растут, а это означает что компания стабильно работает с прибылью, это положительный фактор при оценке бизнеса.

Внеоборотные активы – это имущество, которое используется в производственном процессе более одного года. Снижение внеоборотных активов за анализируемый период свидетельствует об отсутствии инвестиционной направленности вложений предприятия, ориентированной на модернизацию производства, внедрение новых технологий, позволяющих наладить выпуск качественной и высококорентабельной продукции.

Финансовые показатели, характеризующие структуру бухгалтерского баланса и финансовую устойчивость организации.

Финансовый показатель	31.12.19	31.12.18	31.12.17	31.12.16
Чистые активы	995 021	899 094	828 832	651 631
Коэффициент автономии (норма: 0,5 и более)	0.26	0.24	0.24	0.19
Коэффициент текущей ликвидности (норма: 1,5-2 и выше)	2	1.8	2.5	1.3

Коэффициент автономии – это финансовый коэффициент, равный отношению собственного капитала и резервов к сумме активов предприятия. коэффициент автономии ниже нормы, но видно, что в период с 2016 по 2019 года коэффициент растёт (это положительный результат), следовательно предприятие пока не может обойтись без кредита, но оно стремится к этому.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем больше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия.

Показатели результатов деятельности организации, включая показатель прибыли до вычета процентов и налогов (ЕВИТ)

ЕВИТ – прибыль до вычета процентов и налогов. В период с 2016 по 2019 года показатель упал на 170 242. Это означает пред предприятие стало работать хуже.

Рентабельность продаж – это коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации.

Финансовый показатель	2019	2018	2017	2016
ЕВИТ	341 377	313 777	452 296	511 619
Рентабельность продаж	12.2%	14.1%	17.8%	18.7%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	12%	9%	20%	51%
Рентабельность активов (ROA)	3%	2.2%	4.3%	7%

Основными преимуществами лизинга для ООО «Победа» являются:

- предприятие может прибегнуть к услугам лизинговой компании в случаях, уже после покупки оборудования, когда стало очевидным, что отвлечение значительных средств из оборота на закупку этого оборудования привело или может привести к ухудшению его финансового положения;

- предприятие может вести переговоры с лизинговой компанией (которые иногда могут занимать длительное время) уже имея необходимое ему оборудование и используя его;

- предприятие получает от лизинговой компании полную стоимость оборудования, возвращает затраченные на закупку оборудования средства, сохраняя при этом за собой право владения и пользования этим оборудованием;

- от арендатора требуется представить меньшее, чем при получении банковского кредита дополнительное гарантийное обеспечение сделки (акций, облигаций, банковского поручительства или каких-либо других форм гарантий).

К проблемам лизинга на кондитерской фабрике «Победа» относят:

Стоимость лизинга больше ссуды;

Необходимость залогов и крупного аванса приводит к большим затратам;

Относительно высокая стоимость оформления документации и консультаций для осуществления лизинговых сделок;

Значительная сумма лизинговых платежей приводит к необходимости увеличить цену продукции и, следовательно, снизить ее конкурентоспособность;

Меры по улучшению финансирования капитальных вложений в сфере лизинга:

- направить эту ссуду на погашение части лизинга;
- перейти на более дешёвое сырьё для производства кондитерских изделий;

На кондитерской фабрике «Победа» присутствует оборудование, которое взято в лизинг у другой компании. Я предлагаю в дальнейшем выкупить это оборудование;

На кондитерской фабрике относительно высокая стоимость оформления документации и консультаций для осуществления лизинговых сделок. Нужно создать свою службу оформления документации.

«Совершенствование инвестиционной деятельности АО «Егорьевск-обувь»

Инвестиции - совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых и



**Сысоева Алина –
студентка группы Ол-85**

материальных ресурсов в целях увеличения активов и прибыли

Для чего нужны инвестиции?

Пожалуй, самое главное – это повод не брать кредит в банке на создание нового проекта или же его существенно урезать.

Наглядным примером инвестиций является открытый в банке депозит т.е. фиксированная денежная сумма, которую клиент передает на хранение банку и получает от этого доход в виде начисленных

процентов. Средства сохраняются и ежедневно приносят определенный доход. Его величина зависит от суммы вклада и процентной ставки

Также инвестициями являются покупка доли в капитале или пакета [акций](#) в какой-либо компании. Инвестор вкладывает деньги в бизнес и получает за это свои дивиденды. При этом его вложенные средства сохраняются в виде определенного актива.

Отдельно хочется выделить инвестиции в собственные профессиональные навыки и умения. Тратя время и деньги на дополнительное образование, человек рассчитывает в будущем получать более высокий уровень дохода.

Считается, что единственной и конечной целью любых инвестиций является именно прибыль. На самом деле, можно выделить несколько основных задач:

Сохранение имеющихся ресурсов. Казалось бы, ну вложился уже инвестор в проект, ну живи спокойно – капитал надежно защищен. Но на деле даже вложенные в самое надежное предприятие деньги не перестают подвергаться рискам. Поэтому инвесторы часто вкладываются в проекты с минимальными рисками и небольшой

отдачей, зато с высоким уровнем надежности. Важно понимать, что чем вероятнее возможность «сорвать куш», тем больше риск прогореть.

Спекуляция. Говоря простым языком, «купи-продай». Заработком является разница в цене. Это чаще всего не долговременные проекты и они несут в себе большие риски. Не факт, что все удастся повернуть как надо и выйти в плюс. Но если получится задуманное, заработок может составлять значительную сумму.

Инвестиции никогда не предполагают 100% гарантии своей окупаемости и получения прибыли. Они дают только шанс. И чем выше прогнозируемая доходность проекта, тем больше риск. Поэтому инвесторам необходимо внимательно все изучить и предварительно оценить объект инвестиций.

Объектом инвестиций является любой материальный или нематериальный актив, в который планируется вкладывать средства. Субъектом инвестиций называют юридическое или физическое лицо, осуществляющее операции с объектом инвестиций (фонды, инвесторы, управляющие компании и т.д.).

Существует множество видов вложений. Они классифицируются по ряду признаков:



Далее инвестиции будут рассматриваться только в качестве оптимизации производства.

Инвестиционный бизнес-план предприятия – документ, назначение которого состоит в том, чтобы предоставить информацию, необходимую для разработки стратегии реализации проекта. Грамотный подход к составлению инвестиционного бизнес-плана обеспечивает успех, долговечность и прибыльность деятельности предприятия.

Имеются некоторые устоявшиеся подходы к составлению инвестиционного бизнес-плана:



Теперь подробнее рассмотрим обувную фабрику АО «Егорьевск-обувь» и начнем с истории: начиналось все осенью 1935 года, когда в помещении бывшей фабрики-кухни города Егорьевск, Московской области было демонтировано оборудование, и начались работы по переустройству здания под промышленное предприятие. Одновременно с монтажными работами в одном из помещений временно были установлены обувные машины, и началось обучение рабочих — будущих специалистов, которые впоследствии стали костяком предприятия. Уже в сентябре 1936 года в основном все операции обувного потока были укомплектованы обученными кадрами, а 30 декабря этого же года Государственной комиссией фабрика была принята к эксплуатации, и начался выпуск первой плановой продукции.

К началу 90-х годов фабрика выпускала более 3 миллионов пар детской обуви в год. Затем в связи с известными экономическими причинами начался затяжной спад, в результате в 1998 году фабрика выпустила всего 400 тыс. пар.



АО «Егорьевск-обувь» расположено в г. Егорьевск, ул. Владимирская, д. 8., что соответствует его фактическому месторасположению

Если рассмотреть их финансово-хозяйственную деятельность за 2019-2021 годы, то можно с уверенностью сказать, что фабрика с уверенностью справляется преимущественно со всеми внешними и внутренними проблемами, за исключением мелки, но значительных упущений

Наименование показателей		Всего по проекту	По годам реализации проекта						
			2014	2015	2016	2017	2018	2020	2021
	Загрузка производственной мощности,%	95	89	90	92	95	95	95	95
1	Численность работающих, чел		410	415	415	415	420	420	420
2	Потребность в инвестициях	338	338	-	-	-	-	-	--
3	Источники финансиров. проекта:								
3.1	Собственные средства	75,3	-	-	-	-	-	-	-
3.2	Заемные и привлеченные средства, в том числе:	198,7	198,7	-	-	-	-	-	-
32.1	Иностранные кредиты под гарантии Правительства	198,7	198,7	-	-	-	-	-	-
4	Доля собственного капитала в объеме инвестиций, %	22,3							
5	Год выхода на проектную мощн.	2010							
6.	Выручка от реализации всего, без НДС		1289	1391	1546	1725	1725	1725	1725
7	Количество вновь создаваемых рабочих мест		2	5			5		
8	Выручка на 1 работающего		3,14	3,35	3,73	4,16	4,11	4,11	4,11
9	Удельный вес экспорт.поставок		75	70	65	65	65	65	65
11	Показатели эффектив. проекта:								
11.1	Динамический срок окупаемости проекта, лет	2,6 лет							
11,2	Чистый дисконтный доход	927,8	-116	72,9	70,5	133,8	128,3	521,3	117
11,3	Внутренняя норма доходности	86,8							
11,4	Индекс рентабельности	3,4							

6.4.	Уровень безубыточности	71,6	83,9	84,3	81,1	67,6	67,6	67,6	67,6
6.5.	Рентабельность продаж, %	7,3	4,6	4,2	4,3	8,4	8,4	8,4	8,4
6.6.	Рентабельность продукции, %	8,1	4,9	4,4	4,6	9,4	9,4	9,4	9,4

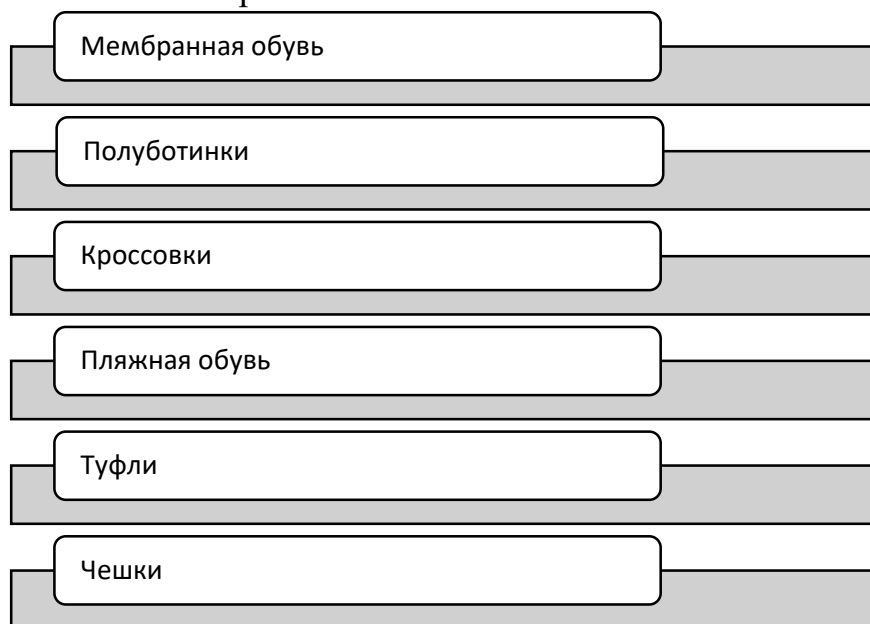
Предприятие работает в условиях жесткой, постоянно развивающейся конкуренции.

Конкуренция для фирмы

- ОАО «Римал» г.Подольск
- ОАО «Триумф» г.Чебоксары
- ЗАО «ЛитТЕКС» г.Ессентуки
- ЗАО «Скороход» г. Санкт-Петербург и др.


Экономическим базисом предприятия, обеспечивающим результативность его коммерческой деятельности и реализацию основной миссии предприятия на рынке, является его ассортиментная концепция, предусматривающая систему мероприятий, направленных на обновление выпускаемой продукции.

Вот некая ассортиментная часть

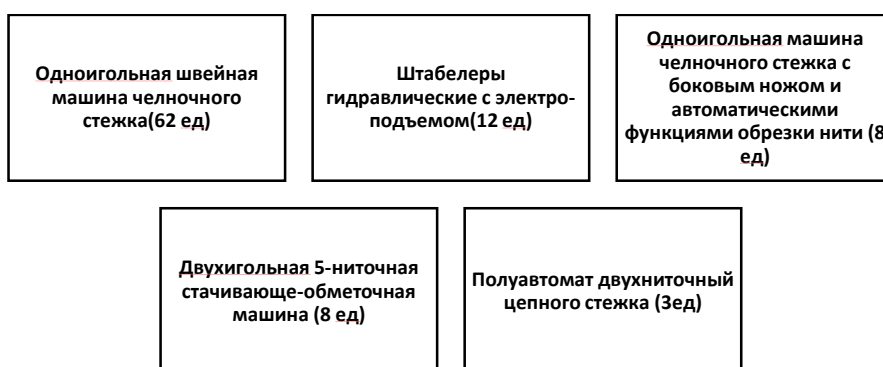


Техническое перевооружение и внедрение новых технологий, привлечение к переработке новых видов сырья и материалов обеспечивают устойчивую работу предприятия, позволяет расширить ассортимент, улучшить качество и потребительские свойства изделий, увеличить производительность труда, что будет способствовать завоеванию достойного места на рынке не только Москвы и области, но и по всей России и за ее пределами.

Для достижения запланированных показателей предприятию необходимы стратегические мероприятия в части технического перевооружения на перспективу, инвестиции. Анализ рынка производителей оборудования позволил сделать выбор в пользу швейного оборудования фирмы «Джуки» производства Япония и китайской корпорации по экономико-технологическому сотрудничеству CLETС.

Технико-экономическое обоснование проекта		Фото швейного оборудования
Приобретение	банковский кредит под 5% годовых сроком на 10 лет	
Общая стоимость проекта	525000 рублей	
Срок окупаемости проекта	2,6 лет	
чистую прибыль	199-210 тыс.рублей в год	
отчислит в бюджет налогов за 10 лет	2207 тыс. рублей	

Также было приобретено оборудование:

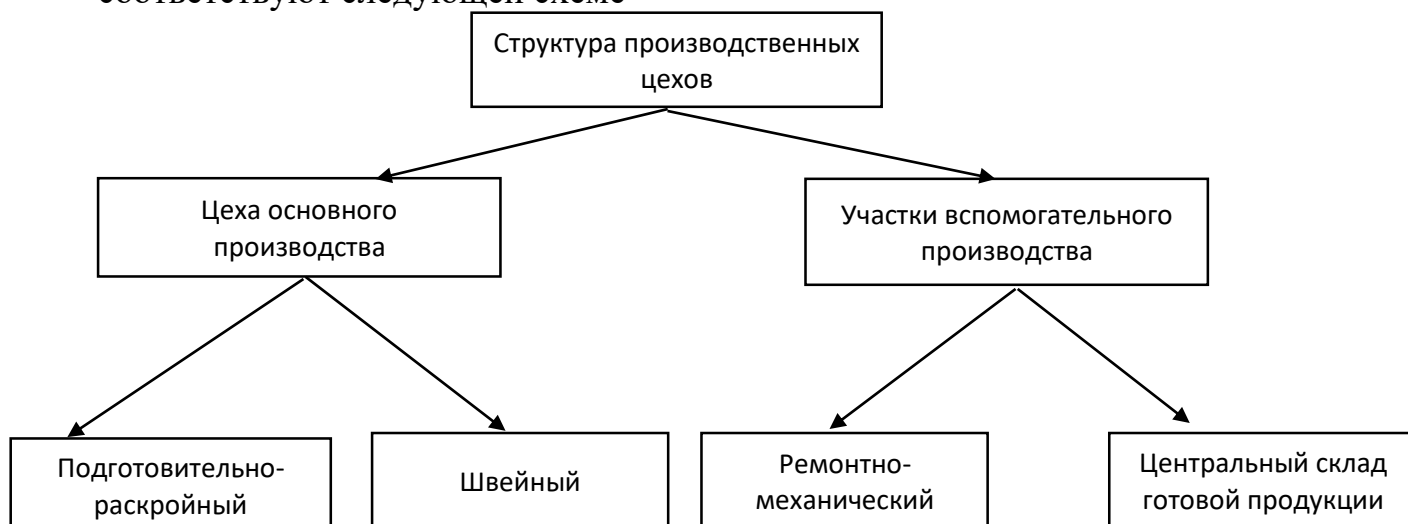


На сумму 2458022 евро

В зависимости от технологии обработки изделий на предприятиях создаются соответствующие подразделения, а в аппарате управления – соответствующие функции и звенья. Каждое предприятие состоит из производств, цехов, участков, хозяйств, органов управления и организаций, которые обслуживают работников предприятия. Четкая классификация и установление связей между ними позволяет организовать ход производства и сформировать рациональную структуру предприятия.

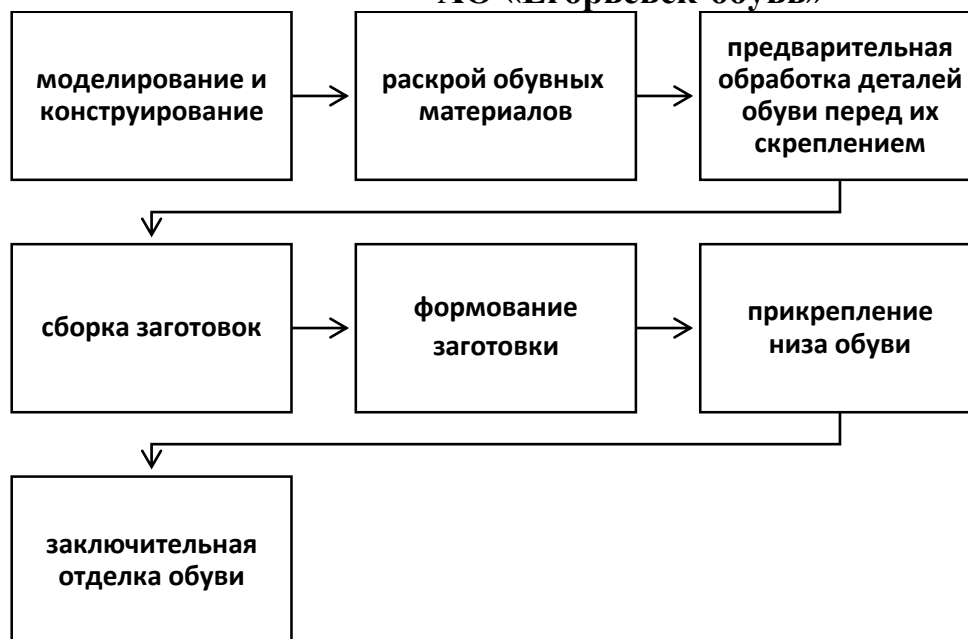
Под структурой предприятия принято понимать его внутреннее строение, которое характеризуется составом подразделений, системой их взаимодействий, взаимозависимости, подчинения и управления

Цеховые производственные подразделения фирмы АО «Егорьевск-обувь» соответствуют следующей схеме



Основные операции современного обувного производства

АО «Егорьевск-обувь»



Немного о работниках АО «Егорьевск-обувь»

Опыт и квалификация работающих на предприятии специалистов позволяет говорить о высоком профессиональном уровне. Коллектив способен решать поставленные задачи как в сфере совершенствования технологических процессов, так и в сфере управления. Набор рабочих кадров осуществляется через региональный центр занятости и пополняется выпускниками Государственного лицея сферы обслуживания. Набор специалистов ведется из Ивановского государственного технологического университета легкой промышленности, Российского государственного технологического колледжа, Ярославского индустриально-педагогического колледжа, Татарстанского государственного колледжа легкой промышленности им. В.Е.Чернышева.



Как производитель обувной продукции, фирма «Егорьевск-обувь» в принятии маркетинговых решений по выбору каналов сбыта руководствуется стратегией, направленной на обеспечение прочных долговременных связей с непосредственными потребителями. Поэтому приоритетным каналом для предприятия в ближайшей перспективе будет канал «прямого маркетинга», т.е. продажа непосредственным потребителям. Этот канал наиболее эффективен для предприятия, т.к. позволяет продвигать продукцию к потребителю без участия посредников, через которых производится основная «накрутка» на цену

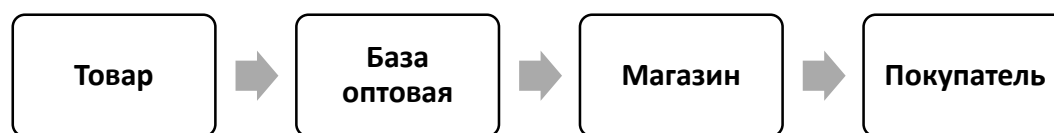
Основные рынки сбыта

- Внутренний рынок РФ;
- Торговая сеть «Wildberries» и «Swittips»
- Несколько фирменных магазинов в г.Егорьевск
- Заключение на 2020г. 30 договоров с предприятиями торговли,

расположенных в Московской области

В то же время фирма «Егорьевск-обувь» не будет отказываться от альтернативы частичного сбыта продукции через посреднические коммерческие звенья, т.е. через каналы первого и второго уровня

Схема продвижения товара на рынке



Ценовая стратегия фирмы

Ценовая стратегия предприятия на товарных рынках ориентирована преимущественно на возмещение издержек производства и получение прибыли и главным образом реализуется на рынках Москвы и МО. Для более активного заполнения рынков ближнего зарубежья продукцией фирмы будут приниматься меры:

-расширение производимого ассортимента и повышение качества продукции;

-открытие представительств, консигнационных складов в крупных городах республик ближнего зарубежья;

-проведение рекламной компании

Показатели эффективности проекта

Чистый дисконтированный доход	927,8 тыс.рублей
Индекс рентабельности	3,4%
Уровень безубыточности	71,6%
Динамический срок окупаемости	2,6 года
Рентабельность продукции	возрастет с 4,9 до 9,4 %
Рентабельность продаж	на уровне 4,6-8,4%
Перечисление в бюджет за 10 лет налогов	2207 тыс. рублей

Положительные и отрицательные характеристики инвестиционной политики

Плюсы инвестиционной политики	Минусы инвестиционной политики
В целом инвестиционная деятельность предприятия приносит положительный экономический эффект - чистая прибыль растет.	Снижается рентабельность инвестиций в оборотный капитал.
Рентабельность инвестиций в основные средства повышается.	Средства замораживаются в задолженности покупателей и заказчиков.
Основной источник финансирования инвестиционной деятельности - основные средства. Это повышает финансовую устойчивость предприятия.	Большую долю в источниках финансирования инвестиционной деятельности занимает кредиторская задолженность. С одной стороны - это наиболее дешевый заемный источник финансирования. С другой стороны - это риск снижения финансовой устойчивости и наложения санкций и штрафов на предприятие.

Анализ внутренней обстановки предприятия

Показатели внутренней обстановки	Сильные стороны	Слабые стороны
Финансы	1) организованная система внутрифирменного финансового планирования. 2) Стабильность платежей от клиентов	1) отсутствие свободных собственных средств для развития компании 2) высокие постоянные затраты на управление
Производство	1) современный уровень технологии и сервиса 2) использование в производстве современного оборудования и передовых технологий; 3) хорошо организованная система контроля качества продукции;	1) наличие излишних складских запасов нереализованной продукции, вызванное неэффективным планированием производства и сбыта; 2) наличие вредных производств, загрязняющих окружающую среду Пермского края, наносящих вред здоровью населения и работникам предприятия

	4) возможность расширения номенклатуры производимой продукции	
Маркетинг	1) достигнутое положение предприятия на рынке говорит о качественном маркетинге; 2) товарный ассортимент сформирован из востребованных позиций 3) стабильная клиентская база; 4) использование системы прямых продаж для установления прочных контактов с покупателями; 5) наличие собственной производственной базы и складского хозяйства.	1) слабое управление взаимоотношениями с клиентами 2) отсутствие стратегического планирования
Управление персоналом	1) предприятие предоставляет своим работникам социальный пакет; 2) разделение труда и высокая степень специализации работ; 3) обученный мотивированный персонал	1) дефицит квалифицированных кадров на рынке
Инновации	1) регулярный мониторинг появления новых технологий на рынке 2) стремление к сокращению издержек и снижению себестоимости	1) дефицит собственных средств для осуществления модернизации производства.

Бухгалтерский баланс АО «Егорьевск-обувь»

Наименование показателя	Код	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	1210	0	0	2 419	1 718	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	2 291	2 291	145	77	6	10	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	17	17	2	67	9	0	0
Итого по разделу II	1200	2 308	2 308	2 566	1 862	15	10	0
БАЛАНС	1600	2 308	2 308	2 566	1 862	15	10	0
ПАССИВ								
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Итого по разделу III	1300	(817)	(817)	(1 100)	(1 870)	14	10	0

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1410	2 713	2 713	3 660	3 145	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	2 713	2 713	3 660	3 145	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1510	0	0	482	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	412	412	6	105	1	0	0
Итого по разделу V	1500	412	412	6	587	1	0	0
БАЛАНС	1700	2 308	2 308	2 566	1 862	15	10	0

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Выручка	2110	0	2 469	75	0	227	0	0
Себестоимость продаж	2120	(0)	(2 419)	(250)	(0)	(219)	(0)	(0)
Валовая прибыль (убыток)	2100	0	50	(175)	0	8	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	0	50	(175)	0	8	0	0
Прочие доходы	2340	0	0	1	0	0	0	0
Прочие расходы	2350	(0)	(156)	(26)	(0)	(2)	(0)	(0)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	0	(106)	(200)	0	6	0	0
Налог на прибыль	2410	0	(3)	(2)	0	(2)	0	0
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(0)	(3)*	(2)*	(0)	(2)*	(0)	(0)
Чистая прибыль (убыток)	2400	0	(109)	(202)	0	4	0	0
СПРАВОЧНО								
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	(109)*	(202)*	0	4*	0	0

На основе анализа внутренней обстановки предприятия, опираясь на бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, можно выделить следующие недостатки предприятия:

- Падение объёма производства
- Неполная загрузка производственных мощностей
- Отсутствие собственных оборотных средств
- Снижение лидирующих позиций на внутреннем рынке РФ
- Сложность в закупках натуральной кожи
- Снижение спроса обуви для взрослой целевой группы

С целью снижения затрат на производство на предприятии проводятся следующие мероприятия:

- Внедрение нового оборудования и информационных технологий
- Привлечение инвестиционных вложений со стороны
- Жесткий контроль за рациональным использованием ресурсов
- Увеличение размерной сетки

-Диверсификация производства- расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства

Заключение

Вне зависимости от обоснованности вышеизложенных предложений относительно капитальных и текущих затрат инвестиционного проекта, объемов продаж произведенной продукции, цен, развитие событий, связанных с реализацией проекта, всегда неоднозначно и содержит аспекты неопределенности и риска. Общий анализ всех возможных рисков позволяет с уверенностью сделать вывод о целесообразности и эффективности реализации инвестиционного проекта «Техническое перевооружение обувного производства».







