

Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение

«Костромской Машиностроительный техникум»

Отчёт

О прохождении производственной практики по специальности
По профессиональному модулю ПМ 03 Оптимизация ресурсов организаций
(подразделений), связанных с материальными и нематериальными потоками

38.02.03. «Операционная деятельность в логистике»

Студентка 3курса

Фамилия: Онуфриенко

Имя: Виктория

Отчество: Владимировна

Место прохождения практики: НАО «Свеза Кострома» г. Кострома ул
Комсомольская 13. Служба логистики

Срок производственной практики: 27марта 2023 г по 07 апреля2023

Руководитель практики организации: Виноградова Елизавета Михайловна.

Руководитель практики техникума: Петрова Елена Вячеславовна

Кострома 2023

Оглавление

Введение	3
1. Краткая характеристика предприятия	5
2. Финансовые ресурсы и потоки в логистических системах	6
2.1 Собственные финансовые ресурсы	6
2.2 Привлеченные финансовые ресурсы	6
2.3 Заемные средства Внебюджетные источники финансирования	8
2.4 Самофинансирование	10
3. Описать логистические стратегии, используемые на предприятии	12
3.1 Логистический сервис	12
3.2 Логистическое качество	13
3.3 Описать логистические каналы	14
4. Расчет эффективности движения финансовых средств	17
4.1 Финансовые отношения участников цепи .Финансовая система	17
4.2 Финансы предприятия. Финансовые обязательства	18
4.3 Финансовые инструменты. Методы финансового управления	19
4.4 Техническое управление обеспечения системы управления финансами средств	20
4.5 Фонды предприятия, порядок их формирования	21
4.6 Оптимизация ресурсов организации	22
4.7. Расчет основных показателей деятельности предприятия	25
5. Оформление документации, ее систематизирование и формирование реестров	27
5.1 Ведение деловых переговоров	27
5.2 Составление маршрутизации грузов средств	28
6. Расчет и анализ логистические издержки предприятия	29
6.1 Составление программы и проведение мониторинга показателей работы на уровне подразделения (участка) логистической системы (поставщиков, посредников, перевозчиков)	29

6.2 Расчет эффективности работы (складского хозяйства и каналов распределения) Анализ финансовой деятельности предприятия средств	29
6.3 Грузооборот склада, пропускная способность	30
6.4 Выявление узких мест на складе	32
7. Характеристика инвестиционной деятельности организации. Знакомство с инвестиционной деятельностью на предприятии: формирование инвестиционного портфеля, участие в инвестиционных программах	34
8. Определение масштабов необходимых капиталовложений их отдачи и срока окупаемости в процессе анализа предложений создания и оптимизации логистических систем	35
9. Методы оценки капитальных вложений, используемых при анализе предложений, связанных с продвижением материального потока и его прогнозирования	36
Заключение	38

Введение

Целью производственной практики является закрепление знаний, овладение практическими навыками, умениями и технологиями практической деятельности, а также формирование профессиональной компетентности, в том числе, общекультурных и профессиональных компетенций, развитие деловых, организаторских и личностных качеств студентов для последующей эффективной работы в различных организациях и учреждениях. Задачи преддипломной практики:

- закрепление и расширение теоретических и практических знаний, умений и навыков, полученных за время обучения;

- ознакомление со спецификой деятельности организаций различных отраслей, сфер и форм собственности, финансовых, кредитных и страховых учреждений, органов государственной и муниципальной власти;

- изучение структуры предприятия, организации и технологии производства, основных функций производственных, экономических и управленческих подразделений;

- изучение материально-технического и кадрового обеспечения производства;

- изучение механизма формирования затрат и ценообразования; - определение финансовых результатов деятельности предприятия;

- анализ организации выполнения управленческих решений и контроля за их исполнением;

- сбор фактического материала для подготовки выпускной квалификационной работы.

Производственную практику я приходил на предприятии ИП Козлов

1.Краткая характеристика предприятия

Индивидуальный предприниматель Индивидуальный предприниматель Козлов Олег Владимирович, находящийся по адресу Костромская обл, Судиславский р-н, деревня Жвалово, был зарегистрирована в 27-10-2022 с присвоением ИНН 442701369822 и ОГРНИП 311443930000029. Основным видом деятельности организации является Распиловка и строгание древесины.Текущий статус предпринимателя действующая.

Имеется запись в МСП - реестре малого и среднего предпринимательства

Контактные телефоны, электронные почты, адрес официального сайта и другие контактные данные Индивидуальный предприниматель Козлов Олег Владимирович могут быть представлены для подписчиков нашего портала.

Объектом прохождения практики являлся Индивидуальный предприниматель Индивидуальный предприниматель Козлов Олег Владимирович, находящийся по адресу Костромская обл, Судиславский р-н, деревня Жвалово, был зарегистрирована в 27-10-2022 с присвоением ИНН 442701369822 и ОГРНИП 311443930000029. Основным видом деятельности организации является Распиловка и строгание древесины.Текущий статус предпринимателя действующая/ Открыт в 2021 году.

Магазин работает с 08.00 до 23.00 без выходных и перерывов. График сотрудников установлен посменно. График работы сотрудников магазина устанавливается согласно штатному расписанию. Среднесписочная численность сотрудников 30 человек.

2. Финансовые ресурсы и потоки в логистических системах

2.1 Собственные финансовые ресурсы

Анализ управления финансовыми ресурсами и их источники проведен на основе годовой финансовой отчетности ИП Козлов за 2021-2022 гг.

Возрастание стоимости имущества организации в 2021 г. на 353 тыс. руб. или на 1,04%, обусловлено увеличением заемного капитала на 6350 тыс. руб., или на 17,1%, и заемного капитала на 835 тыс. руб., или на 25,37%. В 2022 г. наблюдаются различные темпы прироста собственного и заемного капитала, приведшие к незначительному изменению структуры капитала. В 2021 г. года доля собственного и заемного капитала составляла соответственно 90,26 и 9,72%. В 2022 г. соотношение удельных весов изменилось на 2,34 пункта в пользу последнего и составило соответственно 87,92 и 12,08%.

Анализ динамики слагаемых собственного капитала свидетельствует, что уставной капитал в 2022 г. сохранен, а увеличение финансовых ресурсов по сравнению с 2021 г. произошло за счет роста добавочного капитала на 3219 тыс. руб., или на 12,20%, при одновременном увеличении его доли в общем объеме финансирования до 86,68% (при 78,06% в 2021 г.).

2.2 Привлеченные финансовые ресурсы

ИП Козлов имеет следующие данные по формированию прибыли в 2021 и 2022 года, представленные в таблице 1

Таблица 1 - Информация о динамике прибыли ИП Козлов за 2021 и 2022 годы.

Показатели	Годы		Отклонение (+, -)	Темп роста, %
	2021 год	2022 год		
1. Товарооборот, млн.р.	12220	24181	11961	50,53

Показатели	Годы		Отклонение (+, -)	Темп роста, %
	2021 год	2022 год		
2. Общая сумма валового дохода от реализации товаров, млн.р.	1180	1798	618	65,62
3. Средний уровень валового дохода к товарообороту в действующих ценах, %	9,65	7,43	-1,92	129,97
4. Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых из валового дохода, млн.р.	178	349	171	48,9
5. Налоги и другие обязательные платежи из валового дохода в процентах к товарообороту в действующих ценах, %	1,45	1,44	-0,1	100,69
6. Сумма чистого валового дохода, млн.р.	998	1449	451	68,87
7. Уровень чистого валового дохода в процентах к товарообороту в действующих ценах, %	8,16	5,99	-2,17	136,22
8. Издержки обращения:				
- сумма, млн.р.	1253	1768	515	70,87
9. Прибыль от реализации товаров:				
- сумма, млн.р.	-73	30	103	244,33
10. Прибыль от реализации всего, млн.р.	-12	35	47	24,2
11. Прибыль от реализации основных средств и прочих активов, млн.р.				
12. Внерезализационные доходы, млн.р.	180	67	-113	-268,65
13. Внерезализационные расходы, млн.р.	45	70	25	64,28
Прибыль отчетного периода, млн.р.	104	96	-8	-108,33

Источник : собственная разработка на основе данных ИП Козлов.

Анализ формирования прибыли торгового предприятия обычно начинают с изучения валового дохода.

Валовой доход предприятия от реализации товаров в 2022 году возрос на 618 млн.рублей по сравнению с 2021 годом и составил 1798 млн. рублей. Чистый валовой доход также увеличился на 451 млн.рублей, но его уровень

уменьшился по сравнению с предшествующим годом на 2,17 процентных пункта. Это произошло за счет увеличения суммы налогов и других обязательных платежей, взимаемых с валового дохода, на 171 млн. рублей. Издержки обращения в 2022 году по сравнению с 2021 годом выросли на 515 млн. рублей.

Прибыль отчетного периода в 2022 году по сравнению с 2021 годом уменьшилась на 8,33 процента (на 8 млн. рублей) и составила 96 миллиона рублей. Это снижение произошло за счет уменьшения внереализационных доходов на 113 млн. рублей и роста внереализационных доходов на 25 млн. рублей.

2.3 Заемные средства. Внебюджетные источники финансирования

Проведенный анализ финансовой деятельности компании ИП КОЗЛОВ показывает неблагоприятную финансовую ситуацию.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния организации – не стабильность её деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой организации степенью её зависимости от кредиторов и инвесторов. Структура организации «собственный капитал – заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, организация может обанкротиться, если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в «неудобное» время.

Перед организацией стоит проблема выживания. Для ИП КОЗЛОВ характерна «реактивная» форма управления финансами. Она базируется на принятии управленческих решений как реакция на текущие проблемы, то есть «латание дыр», которые сводятся, как правило, к обеспечению любой ценой наиболее срочных текущих платежей и приводит к существенным нарушениям интересов собственников, что во многом обуславливается отсутствием финансовой стратегии.

Внутренние причины неплатёжеспособности ИП КОЗЛОВ:

- неэффективное управление;
- неразвитость маркетинговых, финансовых служб;
- недостаточное планирование;
- отсутствие своевременной внутренней отчетности;
- недостаточная капитализация доходов;
- неумение предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;
- большие долги, взаимные неплатежи;
- неумение руководителей приспособиться к жестким реальностям формирования рынка, выбирать эффективную финансовую и инвестиционную политику.

В дальнейшем необходимо предложить варианты проведения процедур для эффективного управления источниками финансирования исследуемой организации.

К числу первоочередных, относятся мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также наращивание текущих активов за счет улучшения результатов финансово-экономической деятельности. Реализация этих мероприятий приведет к увеличению раздела III «Капитал и резервы» баланса.

Спланировать и рассчитать необходимый прирост собственных средств (прибыли или увеличение размера уставного капитала, размера государственной финансовой поддержки, размера долгосрочных кредитов) для восстановления ликвидности и платежеспособности можно по формуле:

Таким образом, произведём расчёт необходимого для ИП КОЗЛОВ прироста собственных средств.

Необходимый прирост собственных средств = $5088680 \times 0,03 - 4973017 = 4$ млн. 820 тыс. 357 руб.

Нельзя исключать возможности увеличения собственных средств компании «ЛЕНТРАНС» за счет привлечения долгосрочных и

краткосрочных заемных средств. Проанализируем, как изменится ликвидность компании, если она привлечет кредиты.

2.4 Самофинансирование

Недостаточно развитая широко используется в нашей стране общества еще один источник самофинансирования. Он характерен для использования предприятиями состояния малого является и среднего является бизнеса. Это качества нематериальные положения активы предприятия.

Малый и средний бизнес, как правило, не общества располагает средствами состояния для формирования большого является размера предприятия уставного является капитала, что качества ослабляет его является позиции связи на фондов рынке. Существует возможность формировать (пополнять) уставный капитал путем внесение изменения нематериальных активов. Это качества позволяет обходится без привлечения денежных средств на фондов этапе регистрации связи размера предприятия уставного является капитала. Например, в качестве объектов нематериальных активов можно развития внести органов право управления пользования объектом интеллектуальной собственности.

Самофинансирование изменения путем использования объектов интеллектуальной собственности органов имеет несколько системы способов:

1. Стратегия «нападения». Предприятие изменения получает монопольные положения права организации на фондов период выведения новой продукции связи на фондов рынок. В использовании связи такой стратегии связи нужна фондов осторожность. Другие изменения предприятия, с аналогичной продукций в данный период подвергаются провокации. Где решения гарантия, что качества данное службы предприятие изменения не общества окажется в такой ситуации?

2. Создание изменения рекламного является имиджа. Рынок информируется об уникальности органов и правовой охране общества выпускаемой продукции, либо о лицензии связи известного является производителя. Предприятия, начинают активно развития работать с известными состояния зарубежными состояния фирмами. Оформляют свои права организации на фондов их товарные положения знаки, тем самым, укрепляя свою позицию на фондов рынке и предохраняя себя от одностороннего является разрыва организации контрактов с именитым партнером. В российском бизнесе данная стратегия используется давно.

3. Оптимизация финансово-хозяйственной деятельности органов предприятия за счет:

-снижения сумм текущего является налога на фондов прибыль. Что качества достигается за счет уменьшения налогооблагаемой базы на фондов величину амортизации связи нематериальных активов, а также уровня на фондов величину затрат на фондов создание изменения объектов интеллектуальной собственности;

-за счет экономии связи отчислений во управления внебюджетные положения фонды с сумм заработной платы как авторского является вознаграждения за создание изменения объектов интеллектуальной собственности;

- экономии связи сумм налога на фондов добавленную стоимость, если объектов сделка деятельности оформляется как патентный или объектов авторский договор;

- экономии связи сумм налога на фондов доходы физических лиц (авторов) - объектов интеллектуальной собственности. [5,с.163]

Использование изменения налоговых льгот на фондов законодательном уровне общества служит мотивацией для поощрения введения в практику результатов интеллектуальной деятельности. Позволяет существенно развития снизить налоги на фондов прибыль, на фондов добавленную стоимость, налога на фондов доходы с физических лиц, отчислений во

управления внебюджетные положения фонды. Это качества становится дополнительным источником дохода. Таким образом данное службы направление изменения в самофинансировании связи предприятия ещё называют «неофициальным оффшором».

3.Описать логистические стратегии, используемые на предприятии

3.1.Логистический сервис

Реализация концепции управления цепями поставок предполагает наличие в экономике страны комплекса необходимых условий. К основным из них относятся:

- бездефицитность экономики;
- высокий уровень развития информационных технологий;
- «прозрачность» во взаимоотношениях участников цепи поставок;
- наличие современной транспортно-складской инфраструктуры;
- развитие аутсорсинга;
- высокая степень организованности и ответственности участников

цепи поставок за выполнение договорных обязательств по поставкам.

Говоря о современном течении дел в области экономики страны, можно сделать вывод, что введение вновь на предприятии логистического метода управления является трудоемким, дорогостоящим процессом.

ИП Козлов, как и любое другое коммерческое предприятие рассчитывает экономическую эффективность своей деятельности. Анализ реализации товаров и услуг начнем с изучения динамики реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Анализ показателей деятельности ИП Козлов представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ показателей деятельности ИП Козлов

Показатель	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	2022 г., тыс. руб.
Выручка, тыс. руб.	34 378	34 702	33 263
Себестоимость, тыс. руб.	27 793	29 062	27 697

Валовая прибыль, тыс. руб.	6 585	5 640	5 566
Чистая прибыль, тыс. руб.	5 841	4 817	5 653

Анализируя данные полученные в табл. 2 при анализе выручки от реализации, можно прийти к выводу о том, что за период 2020-2022 гг. произошло незначительное снижение значения данного показателя и, соответственно, объема оказанных им услуг, а также реализации продукции, что является отрицательной тенденцией в деятельности организации.

3.2 Логистическое качество

Проанализируем основные этапы процесса логистики в ИП Козлов/ Логистика в ИП Козлов начинается с анализа рынков сбыта, который проводится непосредственно директором предприятия. Цель проведения исследований рынка закупок товаров определяет одновременно и тип рынков, которые должны быть исследованы непосредственные рынки (обеспечивающие в настоящее время потребности в сырье и материалах), опосредованные рынки (рынки, используемые поставщиками), рынки заменителей (полностью или частично заменяемых продуктов), новые рынки.

Полученная информация должна отражать такие рыночные категории, как предложение, спрос и рыночный баланс. Полученная информация обрабатывается в трех аспектах:

- а) современный анализ рынка («моментальный снимок»);
- б) динамика изменения конъюнктуры рынка;
- в) прогнозы изменения рынка.

Далее происходит непосредственно выбор поставщиков. Большинство товаров ИП Козлов закупает в крупных оптовых фирмах – ритейлерах, которые реализуют нужную продукцию.

Выбор поставщиков осуществляется по следующей технологии.

1. Поиск потенциальных поставщиков. При этом могут быть использованы следующие методы:

- изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, объявлений в средствах массовой информации и т. п.;
- посещение выставок и ярмарок;
- переписка и личные контакты с возможными поставщиками.

В результате перечисленных мероприятий формируется список потенциальных поставщиков, который постоянно обновляется и дополняется.

2. Анализ потенциальных поставщиков также проводится лично директором предприятия, так как ассортимент товаров большой, но однотипный (цифровая и копировальная товары).

Рассмотрим динамику закупок и продаж в течение исследуемого периода.

Равномерность продаж рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 – Равномерность объема продаж ИП Козлов по кварталам 2020-2022 гг.

Кварталы	2020 год, в тыс.руб.	%	2021 год, в тыс.руб.	%	2022 год, в тыс.руб.	%
I кв.	12460	17,43	16603	16,47	13840	17,7
II кв.	14941	20,9	25333	25,13	17468	22,34
III кв.	19366	27,09	24335	24,14	20791	26,59
IV кв.	24720	34,58	34536	34,26	26092	33,37
Всего за год	71487	100	100807	100	78190	100

Как можно отметить по таблице, наибольшая часть продаж приходится на 4 квартал года – более 30% дохода предприятие получает именно в этом квартале. Основной причиной роста продаж являются новогодние праздники, к которым хорошо раскупают телефоны (в подарок), ноутбуки, фотоаппараты и другие товары.

Во втором и третьем квартале также высокие объемы, что обусловлено приобретением товаров на лето, в подарок выпускникам и т.д. Доли продаж соответственно составляют около 22-25% в каждом из кварталов.

В первом квартале продажи чуть ниже, что обусловлено сезонным снижением спроса – холодное время года, отсутствие денежных средств у населения в начале года и т.д. Соответственно, на первый квартал приходится всего около 18% продаж за весь год.

3.3 Описать логистические каналы

В сбытовую логистику организации включаются следующие этапы:

- планирование объемов реализации;
- выбор каналов сбыта и их организация;
- решение вопросов, связанных с организацией складирования и хранения продукции;
- упаковка продукции;
- осуществление доставки и транспортировки продукции.

Для того, чтобы провести анализ процессов, связанных со сбытовой логистикой на предприятии ИП Козлов, рассмотрим более подробно каждый из этих этапов.

Рассмотрим вопрос, связанный с планированием объемов продаж.

Для того, чтобы определить количество той продукции, которую необходимо реализовать, нужно рассмотреть следующие этапы:

- сравнить количество проданной продукции за текущий период времени и прошедший период;
- изучить виды проданной продукции;
- провести анализ условий продажи продукции.

Для того, чтобы составить экспертные прогнозы, необходимо также учитывать:

- то экономическое положение, которое имеет место быть как в стране, так и за пределами страны;

- те изменения в законодательстве Российской Федерации, которые могут оказать влияние на деятельность предприятия;

ту деятельности, которую ведут конкуренты.

В ИП Козлов устанавливается бюджет логистической деятельности, который составляет 5% от того объема продаж, который имелся в предыдущем квартале.

Исходя из планов по объемам продаж, предприятие определяет, как количество места необходимо на складе, а также осуществляет планирование транспортных расходов и расходов, связанных с организацией сервисного обслуживания продукции.

Рассмотрим те вопросы, с которыми сталкивается предприятие при выборе и организации сбытовых каналов.

Сам отдел сбыта включает в себя:

менеджеров, которые ведут работу с магазинами. Они следят за наличием продукции в торговых сетях, продвигают продукцию в магазины, а также контролируют дебиторскую задолженность;

кладовщиков, которые выполняют свои трудовые обязанности на складах с готовой продукцией;

грузчиков, которые относятся к отделу сбыта.

Транспортный отдел на предприятии включает в себя:

диспетчера, который организует работу с магазинами региона. Он принимает заявки от розничных точек, составляет рейсы для доставки продукции, а также, как и менеджеры отдела сбыта, ведет контроль дебиторской задолженности;

старшего оператора по работе с клиентами, которые выписывает накладные тем клиентам, которые осуществляют самовывоз продукции, также он ведет выпуск накладных в рейс по городу, вводит в компьютер приход готовой продукции, составляет отчеты;

оператора сбытового отдела, который осуществляет выписку накладных по городу;

грузчиков-экспедиторов сбытового отдела, которые осуществляют доставку продукции в городские магазины. Они также получают за

продукцию наличные деньги, в том случае, если это возможно исходя из договора между ИП Козлов и контрагентами;

водителей;

слесарей.

Всего численность сбытового отдела ИП Козлов составляет 27 человек.

4 Расчет эффективности движения финансовых средств

4.1 Финансовые отношения участников цепи

В связи с тем, что структура финансово-экономической службы на сегодняшний день не соответствует должному уровню и является менее чем эффективной, необходимо в первую очередь улучшить систему управления при помощи внедрения системы контроллинга с целью совершенствования финансового механизма ИП Козлов, для чего необходимо сформировать специализированную службу, которая будет базироваться на отделе контроллинга.

В данной ситуации контроллинг является наиболее эффективной системой управления в связи с тем, что именно он призван объединять как оперативное управление оборотными капиталами, так и планирование, а также разграничение полномочий согласно центров ответственности. Также именно контроллинг способен подготовить соответствующую базу для инвестиционного планирования и решения разнообразных задач в долгосрочном периоде.

Также необходимым является введение в состав структуры финансово-экономических служб и анализа или же ОБПиА. Рекомендуем отдел бюджетного планирования и анализа сформировать на основании

экономического отдела, что приведет к следующим изменениям – часть функций финансового отдела должна быть переложена на ОБПиА и отдел контроллинга, при этом стоит отметить, что трансформация системы имеет довольно весомое преимущество – выполнение одной функции определенным центром ответственности, что даст возможность наиболее эффективно контролировать ту или же иную финансовую операцию.^[18]

Центр ответственности – это сегмент внутри организации, в котором существует возможность формирования учета, планирования, анализа и контроля затрат и результатов, также предполагается наличие ответственного менеджера, который отвечал бы за отличие физических показателей от плановых.^[19]

Центры ответственности ИП Козлов согласно выполняемым функциям можно разделить на:

- вспомогательные центры – юридический отдел, отдел бюджетного планирования и анализа, а также финансовый отдел;
- управленческие центры – отдел кадров, администрация и бухгалтерия;
- материально-обеспечивающие центры – структурные подразделения, которые подчиняются исключительно заместителю генерального директора по общим вопросам.

4.2 Финансы предприятия. Финансовые обязательства

Финансовые обязательства предприятия - обязательные платежи предприятия, обусловленные его финансовыми и договорными отношениями. Финансовые обязательства предприятия перед персоналом предприятия включают осуществление оплаты труда в соответствии с трудовым законодательством и условиями оплаты труда на предприятии. Нарушения финансовых обязательств предприятия по объему или сроку

выполнения влекут наступление ответственности в виде уплаты штрафов, пени и неустоек в пользу потерпевшей стороны.

Существенными статьями расходов любой компании являются заработная плата сотрудников, премиальные фонды, расходы на медицинское и пенсионное страхование.

К краткосрочным вознаграждениям относятся любые выплаты работникам, производимые в срок до двенадцати месяцев по окончании периода, в котором были выполнены работы. Например:

- заработная плата, начисляемая по мере выполнения работ;
- немонетарное вознаграждение (к примеру, затраты на медицинское обслуживание, субсидии на жилищное строительство, предоставление служебного автомобиля, оплата проезда и питания);
- ежегодный отпуск и отпуск по болезни;
- участие в прибыли и премиальные.

4.3 Финансовые инструменты. Методы финансового управления

Управленческий учет деятельности ИП Козлов осуществляется в соответствии с учетной политикой предприятия и рабочим планом счетов. Для целей управления информация финансового учета группируется в специальных регистрах, которые могут дополняться расчетными и другими данными.

Большинство управленческих решений, принимаемых руководством ИП Козлов, основываются на анализе предыдущей деятельности и прогнозе результатов принятого решения. Главная задача состоит в том, чтобы как можно выгоднее приобрести и продать товарные ценности. Это является задачей для организации в целом.

Что касается отдельных подразделений, то ежемесячно отдел по закупкам предоставляет руководителю отчет о том, как изменились цены на рынке относительно данной области деятельности (насколько повысились

цены или понизились на определенный товар, относительно прошлого месяца), планы по закупкам на текущий месяц (сколько отдел планирует закупить товаров, на какую сумму и у каких предприятий). На основании этих данных руководство принимает решение о том, по каким ценам следует продавать свой товар, чтобы не упал уровень продаж.

Решается также вопрос о том, с какими партнерами следует продлить деловые отношения. Из этого следует, что руководство ставит перед отделом закупок задачу о своевременном предоставлении информации на рынке, для того, чтобы вовремя сориентироваться в сложившейся ситуации и не потерять занимаемого статуса среди конкурентов.

Перед отделом продаж задача состоит в том, чтобы своевременно предоставлять информацию о том, как изменились продажи по сравнению с прошлым месяцем (увеличились, или сократились).

Перед бухгалтерией ставится задача по контролю поступивших и произведенных операций. Бухгалтер, ведущий 60 счет должен предоставлять информацию о том, сколько ИП Козлов должен своим партнерам.

На ИП Козлов для учета затрат используется 44 счет. Предприятие списывает на этот счет брак материалов, ТМЦ, канцтовары, списание основных средств и амортизации. Основанием для отнесения той или иной суммы затрат к коммерческим расходам являются такие первичные документы, как платежные поручения и выписки банка, акты приемки работ.

4.4 Техническое управление обеспечения системы управления финансами средств

Финансы предприятия рассматриваются как система экономических отношений, состоящих в привлечении денежных средств, их формировании и эффективном использовании. Финансовые средства, а попросту деньги, лежат в основе осуществления всех трех компонентов, составляющих деятельность предприятия - снабжения, производства, сбыта. В ходе

снабжения и производства средства расходуются. Сбыт приводит к компенсации этих расходов и позволяет перейти к очередному циклу производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В каждом из процессов проявляются распределительная и контрольная функции финансов. Первая состоит в обеспечении согласованной деятельности различных подразделений предприятия, в обслуживании воспроизводственного процесса в его целостности, в побуждении элементов производственной структуры предприятия к наиболее эффективной деятельности на основе надления их необходимыми средствами. Вторая - контрольная функция финансов направлена на достижение оптимального развития деятельности в результате систематического наблюдения и оперативного управленческого воздействия на ход процессов во всех их частностях.

Финансовые отношения предприятия имеют многообразные проявления. В них участвуют все группы субъектов рынка, контакты с которыми для предприятия объективно необходимы и неизбежны. Можно выделить две категории финансовых отношений предприятия -внутренние и внешние.

Внутренние для предприятия финансовые отношения возникают между его учредителями, участниками и у предприятия с ними. Они выражаются в первичном образовании средств предприятия или в процессе их последующих изменений как по увеличению, так и по уменьшению, а также при распределении прибыли.

4.5 Фонды предприятия, порядок их формирования

Повышение эффективности использования фондов и резервов достигается за счёт следующих факторов, которые можно объединить в следующие группы:

1) факторы, отражающие уровень непосредственного использования действующих основных производственных фондов по времени и мощности: повышение сменности, снижение внутрисменных простоев, повышение производительности машин, оборудования и транспортных средств, своевременная и комплектная поставка материалов, конструкций и деталей, оборудования, подлежащего монтажу;

2) факторы, отражающие организационные меры и управление: совершенствование организационной структуры управления, уровень концентрации, уровень специализации, совершенствование планирования и управления, постоянное осуществление научной организации труда, внедрение автоматизированных систем управления, внедрение прогрессивных форм организации труда;

3) факторы, отражающие социальные и экономические условия работающих в типографии: уровень квалификации рабочих и ИТР, производственные условия для выполнения работ, совершенствование учёта, контроля и анализа работы парка машин и механизмов, бытовые условия, материальное стимулирование работающих, моральное стимулирование работающих за лучшее использование основных производственных фондов;

4) факторы, выражающие влияние обновления основных фондов в процессе их воспроизводства: фондоёмкость, выбытие основных фондов вследствие морального и физического износа, темпы обновления основных фондов, общая структура фондов, структура фондов по их группам.

Данные мероприятия приводят к повышению рентабельности организации, снижению себестоимости продукции, с следовательно повышают эффективность использования фондов и резервов организации.

[19]

4.6 Оптимизация ресурсов организации

Как показал проведенный анализ, важнейшим фактором роста производительности труда в ИП Козлов является повышение квалификации персонала.

Система обучения в ИП Козлов практически отсутствует. В силу того, что предприятие является малым и финансовые ресурсы на использование внешнего обучения у него ограничены, для мехового салона «Метелица» целесообразно усовершенствовать систему наставничества.

«Стартовая составляющая» в предлагаемой системе — подбор наставников. Подбор наставников должен основываться на двух одновременных и первичных критериях: стаж работы вообще и в ИП Козлов в частности, личное желание. Личное желание имеет большое значение, поскольку оно свидетельствует о том, что данный работник хочет попробовать себя в специфической роли наставника и освоить ее. «Незримым критерием» текущей оценки является качество наставничества в процессе практического выполнения соответствующих задач и функций. Именно этот критерий позволяет выводить (или выходить по собственному желанию) из «института наставничества» тех, у кого «не получается» и вводить вместо них новых наставников.

Вторая важная составляющая — диапазон наставничества, который выражает количество подопечных, находящихся у одного наставника. Учитывая небольшую численность персонала предприятия, очевидно, целесообразно установить диапазон 1 : 1.

Для стимулирования труда наставников предлагается внедрение системы доплат: 10 % к оплате труда по тарифному заработку. Группа наставников может изменяться по составу в зависимости от качества труда конкретного наставника.

Вторая предлагаемая рекомендация связана с мотивацией повышения трудовой активности, соблюдения трудовой дисциплины.

Таблица 4 - Размеры и порядок начисления премий

Премия	Размер	Основания начисления	Документы	Лицо,
--------	--------	----------------------	-----------	-------

				принимающее решение
1	2	3	4	5
Премия по итогам года	10 % оклада	Выполнение предприятием годового производственного плана.	Отчет о выполнении годового производственного плана. Положение о премировании. Приказ о премировании	Директор
Премия по итогам квартала	10 % оклада	Выполнение подразделением плановых показателей за квартал	Отчет о выполнении плановых показателей. Положение о премировании. Приказ о премировании по итогам работы за квартал	Директор
Индивидуальная премия (ежемесячная)	5 % от оклада	Выполнение индивидуальных планов работы. Соблюдение трудовой дисциплины. Отсутствие взысканий	Положение о премировании. Табель учета рабочего времени. Документы по труду	Непосредственный руководитель

Начисление премии в указанных размерах производится при выполнении плана по выручке. При увеличении выручки процент премии пропорционально растет, при уменьшении - уменьшается.

Для расчета значения дополнительного дохода, который планируется получать в результате внедрения предложенных мероприятий, будем исходить из того, что эффективная система стимулирования, адаптации персонала – важнейший фактор, повышающий уровень трудовой мотивации, и снижающий текучесть кадров. В 2020 г. по причинам текучести уволилось 4 работников. Работники, принятые на предприятие, проходят определенный период адаптации. Специалисты в области социологии труда считают, что средний срок адаптации составляет 90 дней, в течение которого производительность труда работников составляет 50 % от средней производительности труда на предприятии. Прирост выручки может быть рассчитан по формуле:

$$\Delta Q = Ч * Д * Вд * 0,5, \quad (24)$$

где Ч – численность работников, уволившихся по причине текучести кадров, чел.;

Д – количество дней адаптации;

Вд – средняя дневная выработка по предприятию, тыс.руб.

Численность работников, уволившихся по причине текучести кадров: Ч = 45 чел. (по данным Приложения 2).

Среднедневная выработка рабочего: Вд = 0,808 тыс.руб. (по данным табл. 2). Рассчитаем по формуле (24) планируемый прирост выручки:

$$\Delta Q = 4 * 90 * 0,808 * 0,5 = 145,44 \text{ тыс.руб.}$$

Планируемая выручка рассчитывается по формуле:

$$Q_{\text{пл}} = Q_{\text{баз}} + \Delta Q \text{ (25)}$$

где Q_{баз} – выручка в базовом году;

ΔQ – планируемый прирост выручки.

$$Q_{\text{пл}} = 3\,348,38 + 145,44 = 3\,493,82 \text{ тыс.руб.}$$

Полученный результат больше показателя 2016 г. на 145,44 тыс.руб., или на 4,34 %. Этот прирост будет получен исключительно за счет увеличения производительности труда, так как изменения численности персонала не планируется.

Планируемая среднегодовая выработка работника:

Вп = 3 493,82 / 26 = 134,38 тыс.руб., что на 5,60 тыс.руб., или на 4,34 % выше показателя 2020 г.

Рассчитаем условно-годовую экономию численности работников, которую можно получить в результате роста производительности труда:

$$\text{Эч} = 4,34 * 26 / (4,34 + 100) = 1,08 \text{ чел.}$$

В результате роста производительности труда будет получена условно-годовая экономия численности персонала в размере 1,08 чел. Это приведет к условно-годовой экономии по заработной плате и отчислениям на социальное страхование и обеспечение. Условно-годовая экономия по зарплате:

$$\text{Эзп} = 1,08 * 74,500 = 80,57 \text{ тыс.руб.}$$

Условно-годовая экономия по отчислениям на социальные нужды:

$$\text{Эсн} = 80,57 * 30,2 \% = 24,33 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Общая условно-годовая экономия: } \text{Э} = 80,57 + 24,33 = 104,90 \text{ тыс.руб.}$$

4.7. Расчет основных показателей деятельности предприятия

Для проведения характеристики объекта исследования, необходимо проанализировать основные экономические показатели деятельности предприятия, характеризующие различные аспекты деятельности организации за 2020- 2022 годы (таблица 5).

Таблица 5 -- Основные экономические показатели деятельности ИП Козлов

Наименование показателя	2020	2021	2022	Абсолютные отклонения		Темп прироста %	
	год	год	год	(+,-)		2021 к 2020	2022 к 2021
	руб.	руб.	руб.	2021 к 2020	2022 к 2021		
	тыс.руб.	тыс.руб.	тыс.руб.				
Выручка тыс.руб.	206649	166177	126107	-40472	-40070	-19,58	-24,11
Себестоимость, тыс.руб.	122785	95698	73119	-27087	-22579	-22,06	-23,59
Валовая прибыль, тыс.руб.	83864	70479	52988	-13385	-17491	-15,96	-24,81
Коммерческие расходы	11030	12658	10546	1628	-2112	14,75	-16,68
Управленческие расходы	18770	21350	16520	2580	-4830	13,74	-22,62
Прибыль от продаж	54064	36471	25922	-17593	-10549	-32,54	-28,92
Проценты к получению	8567	7432	6654	-1135	-778	-13,24	-10,46
Проценты к уплате	9432	8542	7115	-890	-1427	-9,43	-16,70
Прибыль до налогообложения	53199	35361	25461	-17838	-9900	-33,53	-27,99
Налог на прибыль	10639	7072	5492	-3567	-1580	-33,52	-22,34
Чистая прибыль, тыс.руб.	42559	28289	21969	-14270	-6320	-33,52	-22,34

Полученные результаты из таблицы 5 продемонстрировали, сокращение выручки от продаж на протяжении всего анализируемого периода. В 2022 году выручка сократилась по сравнению с 2021 годом на 40070 тыс.руб., и составила 126107 тыс.руб. Сокращение выручки на протяжении всего анализируемого периода связано с резким ростом национальной валюты и удорожанием закупок металлообрабатывающего оборудования в странах Европейского союза.

Себестоимость проданной продукции также продемонстрировала тенденцию к снижению, что является негативным фактором на фоне выручки.

Валовая прибыль в результате выше указанных негативных изменений, на протяжении всего анализируемого периода снижалась.

Чистая прибыль в 2022 году по сравнению с 2021 годом сократилась на 6320 тыс.руб., и составила 21969 тыс.руб.

Списочная численность сотрудников ИП Козлов сократилась на одного сотрудника, что негативно сказалось на производительности труда.

Анализ бухгалтерского баланса

Ряд основных характеристик финансового состояния предприятия непосредственно можно получить из бухгалтерского баланса.

5. Оформление документации, ее систематизирование и формирование реестров

5.1 Введение деловых переговоров

От организационного уровня ведения деловых переговоров во многом находится в зависимости успех в достижении predetermined целей, впечатление о солидности компании, то есть ее солидности в деловых кругах.

Ведение деловых переговоров в ИП КОЗЛОВ осуществляется специально созданной протокольной группой из 2-3 работников. Для деловых переговоров выделяют особенное свободное, хорошо обставленное помещение с большим, круглым столом. Рядом с переговорным помещением располагается отдельное помещение с холодильником для напитков и электроприборами для приготовления кофе и чая. Для протокольного приема гостей рабочие кабинеты снабжены угловыми диванами с низкими столиками.

В рассматриваемой ситуации организуются переговоры с представителем японской фирмы-поставщика материалов для реконструкции здания.

Рассмотрим тематику деловых переговоров, проведенных ИП КОЗЛОВ при реконструкции здания.

Таблица 6 - Деловые переговоры в ИП КОЗЛОВ

Тематика переговоров	Продолжительность переговоров	Количество участников
Определение перечня необходимых работ при реконструкции здания	4 часа	Администрация города (2 чел.) Представители руководства здания (2 чел). Представитель ИП КОЗЛОВ - 1 чел.
Переговоры с выбранным подрядчиком (составление сметы и перечня работ)	5 часов	Представитель ИП КОЗЛОВ - 1 чел. Представители руководства здания - 2 чел. Представители фирмы-подрядчика - 2 чел.

В большом количестве случаев осуществляется запись содержания деловых переговоров. Сотрудник, на которого возложена запись деловых переговоров, должен кратко подмечать важнейшие убеждения сторон, разногласия и договоренности.

5.2 Составление маршрутизации грузов средств

Перевозимый груз представлен одним видом капуста. Который характеризуется последующим признакам:

1. По виду тары безтарный.
2. По массовости перевозок - массовая перевозка.
3. По способу погрузочно-разгрузочных работ груз является навалочным.
4. По физическим свойствам груз является не твердым.
5. По способу использования грузоподъемности относится к 1 классу с =1.

6. По размеру и весу является допускаемым к перевозке по дорогам общего пользования.

7. По массе - нормальным.

8. По условиям перевозки, перевалки, хранению - специфический.

9. По способу выполнения и организационному признаку является прямого сообщения, централизованный.

9. По времени - временный.

10. По направлению грузопостов между пунктами отправления может быть хозяйственным и внехозяйственным.

11. По происхождению является сельскохозяйственный.

12. По степени опасности-малоопасный.

Перевозимый груз накладывает на подвижный состав требования, которые должны обеспечивать рациональную и качественную перевозку.

6. Расчет и анализ логистические издержки предприятия

6.1 Составление программы и проведение мониторинга показателей работы на уровне подразделения (участка) логистической системы (поставщиков, посредников, перевозчиков)

Методология - учение о методах, способах и стратегиях исследования предмета. Методологию можно рассматривать в двух срезам: как теоретическую, и она формируется разделом философского знания гносеология, так и практическую, -- ориентированную на решение практических проблем и целенаправленное преобразование мира.

6.2 Расчет эффективность работы (складского хозяйства и каналов распределения) Анализ финансовой деятельности предприятия средств

Логистической операцией называется любое элементарное действие или их совокупность, приводящие к преобразованию параметров

материальных и/или сопутствующих им информационных, финансовых, сервисных потоков, не подлежащие дальнейшей декомпозиции в рамках поставленной задачи администрирования или проектирования логистической системы.

К логистическим операциям относятся, например, такие действия с материальными ресурсами или готовой продукцией, как погрузка, разгрузка, затаривание, перевозка, приемка и отпуск со склада, хранение, перегрузка с одного вида транспорта на другой, комплектация, сортировка, консолидация, разукрупнение и т.п.

Логистическими операциями, связанными с информационными и финансовыми потоками, сопутствующими материальному, могут быть сбор, хранение, передача информации о материальном потоке, прием и передача заказа по информационным каналам, расчеты с поставщиками, покупателями товаров и логистическими посредниками, страхование груза, операции таможенного оформления грузов и т.п.

К логистическим операциям следует отнести не только погрузочно-разгрузочные, транспортные и складские операции (которые обычно исчисляются бухгалтерским методом), но и коммерческие операции по формированию хозяйственных связей, подбору деловых партнеров, процесс принятия предпринимательских решений (исчисленные на основе экономического метода с учетом возможной альтернативной стоимости указанных составляющих). Логистические операции подразделяются на внешние, направленные на реализацию логистических функций снабжения и сбыта, и внутренние - для реализации логистических функций фирмы.

Трансакционная природа логистики предопределяет разделение логистических операций на одно- и двухсторонние, связанные с переходом права собственности на товар и страховых рисков с одного юридического лица на другое, с добавленной стоимостью или без таковой. Наиболее часто встречающимися логистическими операциями являются складирование, хранение, транспортировка, комплектация, погрузка, разгрузка, перемещение

ресурсов внутри фирмы, а также сбор, хранение и обработка информации, адекватной данному материальному потоку.

6.3 Грузооборот склада, пропускная способность

Основным измерителем каждого склада или базы служит пропускная способность или мощность, под которой понимается способность базы/склада обеспечить экономически обоснованный, максимально возможный оборот за определенный период времени при соблюдении нормативов и технологических процессов, предусмотренных проектом или принятых в период эксплуатации. Пропускная способность измеряется в денежном выражении, тоннах, кубических метрах и других общепринятых единицах. Например, для металлобаз - это тонна, для лесобаз и лесоскладов - плотный кубический метр, для складов кабельной продукции - погонный метр или тонна. Мощность, или пропускная способность, отнесенная к определенному промежутку времени, может быть годовой, квартальной или месячной. При определении пропускной способности склада следует исходить из его конструктивных особенностей, условий эксплуатации оборудования и режима работы. Структура показателя вытекает из рационального комплексного взаимодействия экономических, технических и организационных факторов. Таким образом, максимально возможная мощность может быть достигнута при рациональном размещении материалов на складе, обеспечении его подъемно-транспортным и складским оборудованием в соответствии с технологией хранения, а также при определенной производительности труда и сменности работы.

Пропускная способность склада характеризует то количество груза, которое может пройти через склад за период (месяц, год) при максимальном использовании емкости и при данной средней продолжительности хранения.

Пропускная способность склада (т/год) может быть определена путем умножения ее емкости (Е) на оборачиваемость материальных ценностей за год (Коб):

$$P_{\text{скл}} = E \cdot K_{\text{об}}$$

Подставив в это выражение значение емкости склада в тоннах, получим развернутую формулу определения пропускной способности склада:

$$P_{\text{скл}} = S_{\text{да}} \cdot K_{\text{об}}$$

Пропускная способность склада в объемных единицах (м³/год) определяется по формуле:

$$P_{\text{скл}} = S \cdot a \cdot K_{\text{об}}$$

При стеллажном хранении по формуле:

$$P_{\text{скл}} = S \cdot a \cdot h \cdot k \cdot K_{\text{об}},$$

где S -- общая площадь склада, м²; a -- коэффициент использования общей площади склада; h -- высота укладки материалов в стеллажах, штабелях и т.п., м; k -- коэффициент, показывающий возможную степень использования пространства стеллажа [2].

Таким образом, была определена структура показателя, его влияние на эффективность работы склада, а также его основная формула.

6.4 Выявление узких мест на складе

Рассчитаем рациональный размер заказа.

Транспортные издержки на доставку 12 - 14 шт. составляют 8000000 руб. Таким образом, на одну единицу приходится около 667000 руб.

Издержки на хранение условно 40000 руб. в день.

Однодневный расход равен месячной потребности, деленной на 30. Значит однодневный расход данного вида комплектующих равен $47/30 = 2$ (1,56) шт.

Таким образом, оптимальный размер заказа равен:

$$S_{\text{опт}} = 9,$$

В результате получаем текущий складской запас равным 9 шт.

Страховой запас определим в размере 50 % текущего запаса:

$$CЗ = 9 \cdot 0,5 = 5 \text{ шт.}$$

Совокупная норма, таким образом, равна $9 + 5 = 14$ шт.

Время доставки составляет 1 - 2 в случае использования автомобильного транспорта и 4 - 5 железнодорожного. Таким образом, в

среднем, время доставки составляет 3 дня. Отсюда следует, что точка заказа равна $\text{однодневный расход} * \text{время доставки} = 2 * 3 = 6 \text{ шт.}$

Таким образом, величина заказываемой партии двигателей соответствует реальному размеру заказа реализуемого предприятием (9 шт.).

Интервал времени между поставками должен составлять 7 дней.

7. Характеристика инвестиционной деятельности организации.

Знакомство с инвестиционной деятельностью на предприятии: формирование инвестиционного портфеля, участие в инвестиционных программах

Современные экономические тенденции характеризуются переходом на инновационный путь развития экономики страны, в которой главным фактором повышения конкурентоспособности промышленных предприятий является использование современного оборудования и технологий для производства инновационной продукции и оказания услуг. В связи с этим промышленные и сельскохозяйственные предприятия стремятся идти по пути модернизации производства, следовательно, ИП Козлов будет иметь большой спрос на оказываемые услуги и выполняемые работы. Наряду с этим, для работы на современных предприятиях необходимо использовать передовые технологии и оборудования, иметь квалифицированный промышленно-производственный персонал, который способен освоить и применять новые технологии.

Для развития бизнеса с момента своего образования рассматриваемое предприятие осуществляло вложение инвестиций и реализацию инвестиционных проектов, что оказало положительное воздействие на рыночные позиции рассматриваемого предприятия и его доходы.

Для своей инвестиционной деятельности компания использовала собственные и заемные – кредитные средства, которые вкладывались во внеоборотные и оборотные средства, интеллектуальный капитал предприятия (таблица 7).

Таблица 7 - Инвестиционные проекты ИП Козлов в 2020-2022 гг.

Период	Инвестиционный проект	Сумма, тыс. руб.	Источники финансирования
2020 г.	«Увеличение площади» - расширение площади предприятия за счет строительства нового цеха	7100	собственные средства
2021 г.	«Обучение персонала» - повышение интеллектуального потенциала предприятия в целях работы промышленно-производственного персонала	1200	заемные средства

	на новом оборудовании		
2020 г.	Аренда автокранов	49000	краткосрочный кредиты и займы
2021 г.	Ремонт и реконструкция производственного помещения	5000	собственные средства
2022 г.	Аренда автокранов	54720	краткосрочный кредиты и займы, долгосрочные обязательства, собственные денежные средства

Сумма капиталовложений ИП Козлов в течение 2020-2022 г. составила 117020 руб. В соответствии с данными таблицы 6 инвестиционные проекты предприятия не обладают практически инновационной составляющей, исключение составляет проект «Обучение персонала», который позволил повысить интеллектуальный потенциал предприятия.

В связи с отсутствием собственных транспортных средств для оказания соответствующих работ, компания вынуждена была расходовать значительные средства на аренду оборудования: в 2021 г. статья расходов составила 54720 тыс. руб., что значительно повышает себестоимость оказываемых работ и, соответственно, снижает их конкурентоспособность. ИП Козлов в анализируемом периоде (2020-2022 гг.) характеризуется отсутствием четко разработанной и продуманной инвестиционной политики, что оказывает влияние на результаты производственно-финансовой работы.

8. Определение масштабов необходимых капиталовложений их отдачи и срока окупаемости в процессе анализа предложений создания и оптимизации логистических систем

Капитальные вложения — это инвестиции в основной капитал (основные средства), затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательные работы и другое.

Капитальные вложения в производство, бизнес должны окупаться, иначе смысл подобных действий в рыночных условиях утрачивается.

Предпринимателя, планирующего капитальные инвестиции в тот или иной проект, в первую очередь интересует срок, за который они окупятся.

Исчисление окупаемости капитальных затрат позволяет определить срок, в который инвестор рискует потерей вложенных денег, и принять решение о целесообразности инвестирования. Особенно полезно делать такие расчеты для отраслей, где технологии, механизмы быстро сменяются новыми, более совершенными. Чем длиннее срок окупаемости, тем больше риска и проблем возникает в связи с возвратом вложенных средств.

Расчет срока окупаемости получил в специальной литературе наименование «метод окупаемости». Он достаточно прост, однако не учитывает итоговую рентабельность капитальных вложений. Проекты с более длительной окупаемостью по этому показателю часто имеют превосходство перед быстро окупаемыми.

9. Методы оценки капитальных вложений, используемых при анализе предложений, связанных с продвижением материального потока и его прогнозирования

В связи с развитием логистической инфраструктуры, и в частности складского хозяйства коммерческих организаций, вложение инвестиций в реорганизацию или проектирование нового складского хозяйства стало актуальным. Анализ и оценка таких проектов могут проводиться с учетом тех же критериев, как и любых других инвестиционных проектов.

Вопросы, связанные с инвестиционной деятельностью и принятием решений по инвестициям, осложняются разными факторами: видом инвестиций; стоимостью инвестиционного проекта; множественностью доступных проектов; ограниченностью финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риском, связанным с принятием конкретного решения.

Необходимость инвестиций можно быть вызвана тремя причинами: созданием новой (или обновление имеющейся) материально-технической базы; наращиванием объемов имеющейся производственной деятельности; освоением новых видов деятельности.

Под инвестиционным проектом (Investment project) понимается совокупность инвестиций и генерируемых ими доходов.

В основе управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений (высвобождения денежных средств). Общая логика анализа с использованием формализованных критериев очевидна: необходимо сравнить величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые параметры относятся к разным моментам времени, ключевой проблемой здесь является их сопоставимость.

Заключение

В ходе производственной практики я закрепил полученные теоретические знания и приобрел производственный опыт по выстраиванию оптимальных маршрутов, проведению оценки эффективности функционирования элементов логистической системы, расчета и анализа издержек. Также за время практики было освоено определение масштабов необходимых капиталовложений и оценка инвестиционных проектов в логистической системе.

Я обобщил полученные мною знания, старательно выполняя все поручения моего руководства, находясь при этом в коллективе. Во время практики я ознакомился со структурой предприятия, получил практический опыт по выполнению различных операций связанных с логистической деятельностью.