

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РУЗХИММАШ»

О. В. Фролова, студентка 3 курса факультета бухгалтерского учета и прикладной информатики Саранского кооперативного института (филиала) АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

В статье раскрыты приоритетные направления деятельности ОАО «Рузхиммаш» и перспективы его развития, а также перспективы развития данного предприятия в целом

Ключевые слова: финансы, производство, анализ, эффективность

В условиях рыночной экономики могут осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность только те предприятия, которые получают от нее наивысший экономический результат. Те же предприятия, которые работают неэффективно, малорентабельно, тем более убыточно, нежизнеспособны, они неизбежно разоряются и прекращают свое существование [1].

Чтобы предприятие продолжало активно развиваться, увеличивать свои объемы производства, а, следовательно, и увеличивать прибыль от своей деятельности, необходимо разрабатывать перспективные направления развития финансово-хозяйственной деятельности. Следует выявлять и включать в работу предприятия резервы производства, рационального и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, природных богатств [3].

Акционерное общество открытого типа "Рузаевский завод химического машиностроения" было создано 8 декабря 1992 г. в результате преобразования государственного предприятия "Рузаевский завод химического машиностроения" министерства промышленности РФ в соответствии с Указом Президента Российской Федерации "Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества" от 01.07.92 г. и является правопреемником последнего. Сегодня ОАО "Рузхиммаш" является ведущим поставщиком обо-

рудования для химической, нефтяной, газовой и других отраслей промышленности, а также для транспортировки газа, нефтепродуктов и кислот.

Уставный капитал ОАО «Рузхиммаш» составляет 48613560 рублей. Он состоит из 65694 размещенных обыкновенных акций номинальной стоимостью 740 (семьсот сорок) рублей каждая. Все размещенные акции являются именными и выпущены в бездокументарной форме.

Основные виды выпускаемой предприятием продукции: вагон-цистерны специального назначения, вагон-хопперы, полувагоны, фитинговые вагон-платформы, вагоны для перевозки легковых автомобилей, химооборудование [5].

ОАО «Рузхиммаш» является одним из крупнейших вагоностроительных предприятий на территории России, уступая лишь ОАО «НПК «Уралвагонзавод». На рынке грузовых вагонов стран СНГ основными конкурентами ОАО «Рузхиммаш» во всех номенклатурных группах являются ОАО «Азовмаш», ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» и ОАО «Стахановский вагоностроительный завод» (Украина).

В РФ основным конкурентом ОАО «Рузхиммаш» по производству вагонов-хопперов является ОАО «Брянский машиностроительный завод».

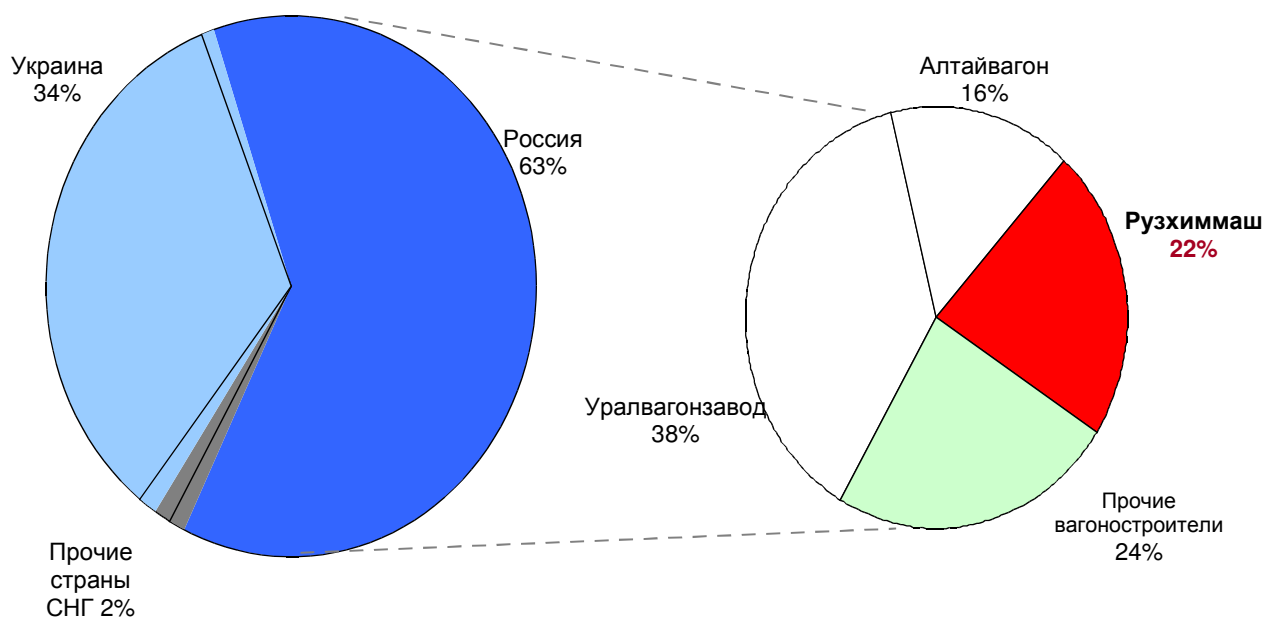
ОАО «Рузхиммаш» имеет сильные рыночные позиции в сегменте цистерн и платформ (конкурентами на российском рынке являются ОАО «НПК «Уралвагонзавод», ОАО «Трансмаш», ОАО «Завод металлоконструкций»).

На рынке грузовых вагонов стран СНГ основными конкурентами ОАО «Рузхиммаш» во всех номенклатурных группах являются ОАО «Азовмаш», ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» и ОАО «Стахановский вагоностроительный завод» (Украина).

Структура рынка грузовых вагонов стран СНГ в 2009г. была представлена следующими основными группами: полувагоны – 47%; вагоны-цистерны – 35%; вагоны-хопперы – 8%; платформы – 6%; вагоны специальные – 4%. Продукция ОАО «Рузхиммаш» была представлена во всех основных номенклатур-

ных группах. Доля предприятия на рынке грузовых вагонов РФ за 2009г. в разрезе основной номенклатуры:

- полувагоны разных моделей – 5%;
- вагоны-цистерны – 54%;
- фитинговые платформы – 7%.



Р и с у н о к 1 Структура рынка вагоностроительной продукции стран СНГ в 2009 г.

Производственные мощности ОАО «Ружиммаш» в течении 1-2 месяцев могут быть реорганизованы для выпуска вагонов других типов. В настоящее время в номенклатуре вагоностроительной продукции представлено более 50 моделей грузовых вагонов.

Сильной стороной предприятия является наличие новых перспективных разработок. Важнейшей целью ОАО «Ружиммаш» является лидерство предприятия на рынке вагоностроительной продукции Российской Федерации и выход на международные рынки [2].

Исходя из того, что более 90% объемов производства связано с вагоностроением, то и приоритетным направлением деятельности предприятия является:

- повышение производительности труда при изготовлении подвижного состава, что должно привести к снижению себестоимости продукции, повышению конкурентоспособности предприятия;
- повышение конкурентоспособности за счет качества выпускаемой продукции;
- внедрение новых технологий, позволяющих повысить качество и технические характеристики производимой продукции;
- в процессе освоения находятся новые виды подвижного состава (хоппер-минераловоз, хоппер-цементовоз, вагон-цистерна для битума, вагон-думпкар, полувагон с нагрузкой на ось колесной пары 25 тонн, вагон-цистерна для бензина с нагрузкой на ось колесной пары 25 тонн), пользующиеся спросом на рынке и гарантирующее получение дополнительных заказов;
- увеличение объемов производства до 10 тыс.шт. в 2010г. [2].

Несмотря на сложности прогнозирования в условиях неустойчивой экономики, в 2010г. ОАО «Рузхиммаш» рассчитывает увеличить выпуск грузовых вагонов в натуральном выражении на 92%.

Показатели работы ОАО «РузХиммаш» представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Показатели работы ОАО «Рузхиммаш» на 2010г.

Наименование показателя	2009г. (факт)	2010г. (бизнес-план)	Изменение	
			Абсолютное (+,-)	Тр, %
1	2	3	4	5
Объем производства, тыс.руб.	7578672	13734410	6155738	81
Объем производства грузовых вагонов, шт.	5 207	10 000	4 793	92
Хоппер-цементовоз	15	30	15	100
Хоппер-дозатор		50		
Хоппер-зерновоз		270		
Полувагон	551	3 440	2 889	524
Вагоны-цистерны	4 560	6 000	1 440	32
Рулоновоз		150		
Фитинговые платформы	81	60	-21	-26

КЦ для бензина	304	1 400	1 096	360
Объем продаж, тыс.руб.	7716 019	13608072	5892053	76
Затраты на 1 руб. произведенной продукции, руб	101,08	90,63	-10,45	- 10

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Прибыль от продаж, тыс.руб.	- 1053684	1241853	2295537	
ЕВИТДА, тыс.руб.	- 399189	1113594	1512783	
Чистая прибыль, тыс.руб.	- 943485	376742	1320227	
Численность персонала, чел.	4341	4706	365	8
Заработная плата, руб./мес.	13199	17103	3904	30
Фонд оплаты труда, руб.	683917	965825	281908	41
Инвестиционная программа	156789	140593	- 16 196	-10

Портфель заказов в 2010г. не претерпел существенных изменений по сравнению с 2009 годом. Также основную долю составляют вагон-цистерны, но соотношение немного изменилось. Основным рынком сбыта продукции предприятия остается российский. В настоящее время производственная программа 2010 года подтверждена заключенными договорами, либо протоколами намерений с заказчиками только на 50%, в том числе:

- на поставку 1800 единиц полувагонов и 1800 вагонов-цистерн для перевозки бензина с ОАО «Первая грузовая компания»;
- на поставку 500 единиц вагонов-цистерн для ООО «Балтранссервис»;
- на поставку 300 единиц вагонов-цистерн для ООО «Анкор»;
- на поставку 1270 единиц полувагонов для ООО «НТК»;
- на поставку 1000 единиц вагонов – цистерн для ООО «Нижегородский экспресс»
- на поставку 200 единиц платформ для ООО «Трансконтейнер».
- прочие договора на партии от 1 до 200 единиц.

В 2010г. предприятию следует ориентироваться на расширение зарубежных рынков сбыта, в первую очередь экспорт в страны СНГ. Заключены договора на поставку грузовых вагонов:

- «Белорусская железная дорога » (Беларусь) – 600 единиц;
- «Кубинская железные дорога» (Куба) – 50 единиц;
- «НавоиАзот» (Узбекистан) – 20 единиц.

Сложная ситуация на рынке стимулирует ОАО «Рузхиммаш» производить альтернативную продукцию (емкостное и теплообменное химическое оборудование и др. виды продукции).

В целях выхода на безубыточный финансовый результат в 2010г. и получение чистой прибыли в размере 376 742 тыс.руб. предприятию необходимо осуществить следующие мероприятия:

- снижение материальных затрат (закупка товарно-материальных ценностей по максимально низким ценам);
- снижение запасов на складах предприятия (в первую очередь неликвидных, образовавшихся при смене ассортимента выпускаемой продукции и реализация верхних строений вагонов);
- внедрение организационно-технических мероприятий по бережливому производству;
- максимальное сокращение постоянных (накладных) расходов;
- оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности;
- оптимизация кредитного портфеля;
- освоение новых видов продукции, пользующихся спросом на рынке;
- повышение качества продукции.

Инвестиционный план на 2010 г. предусматривает финансирование затрат по развитию производственных мощностей предприятия на общую сумму до 140 млн. руб. (максимальная сумма, установленная в соответствии с условиями синдицированного кредитного договора).

Для реализации потребностей нефтегазохимической отрасли в новом емкостном оборудовании наше предприятие продолжает работы по разработке новых видов продукции в 2010 году.

Предусматривается постановка на производство ряда передвижных автомобильных установок и контейнеров-цистерн для различных категорий грузов.

- разработка тележки с обратным клином – 8,5 млн.руб.;
- сертификация продукции – 6,1 млн.руб.;

- приобретение оборудования – 72,2 млн.руб., в т.ч.:
- обновление автопарка, замена пришедшего в негодность автотранспорта – 5 млн.руб.;
- завершение строительно-монтажных работ на производственных площадках – 19,9 млн.руб. [2].

На конец 2 квартала 2010 г. размер чистой прибыли составил 73 540 тыс. руб., что составляет всего 19,5% от планового показателя. Размер прибыли от продаж – 406 032 тыс. руб. или 32,7% от запланированного размера. Численность рабочих по сравнению с 2009 г. возросла на 252 человека и составила 4 593 чел. – 97,6% от планового показателя на 2010 г. [4].

Как видно из этих данных, планируемые размеры чистой прибыли и прибыли от продаж и их фактические размеры за 2 квартал 2010 г., достаточно сильно расходятся. Для достижения плановых показателей предприятию нужно во втором полугодии 2010 г. значительно повысить количество выпущенной продукции, увеличить объем продаж.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова – М.: ИНФРА-М, 2005. – 215с.
2. Годовой отчет ОАО «РузХиммаш» за 2009 г.
3. Горфинкель В. Я. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов. / В. Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 608с.
4. Ежеквартальный отчет ОАО «РузХиммаш» за 2 квартал 2010 г.
5. Устав ОАО «РузХиммаш».