

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"

Кафедра Экономика АПК

Допускается к защите:

зав. кафедрой

Гоголев И.М.

д.э.н., профессор

Ф.И.О. _____

« ___ » _____ 20 ___ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: Направления повышения эффективности деятельности организации
(на примере ООО «ЧелныАвтоСнаб»)

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Направленность «Экономика предприятий, организаций»

Выпускник

А.И. Невоструева

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Н.Б. Пименова

Рецензент

к.э.н., доцент

Г.Я. Остаев

Ижевск 2017 г.

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
АКАДЕМИЯ"

Факультет ФДПО

Допускается к защите:

зав. кафедрой

Гоголев И.М.

д.э.н., профессор

Ф.И.О. _____

« ___ » _____ 20 ___ г.

ЗАДАНИЕ

на подготовку выпускной квалификационной работы

студенту **Невоструевой Анастасии Ивановне**

1. Тема работы: Направления повышения эффективности деятельности организации (на примере ООО «ЧелныАвтоСнаб») утверждена приказом по академии от "29" сентября 2017 г. № 162-ПК.

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 20.10.2017 г.

3. Исходные данные к работе: статистические данные, публицистические материалы, финансовая отчётность организации, учредительные документы, научно-метадическая литература

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

Введение

1. Теоретические аспекты оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности

2. Организационно-правовая и экономическая характеристика организации

3. Повышение эффективности деятельности ООО «ЧелныАвтоСнаб»

Заключение

Заключение: _____

5. Перечень иллюстрированного материала (с указанием таблиц, схем, моделей):

12 таблиц, 3 иллюстрации в приложении

6. Консультанты по работе (с указанием относящихся к ним разделов работы)

7. Дата выдачи задания: 05.12.16

8. Календарный график выполнения выпускной квалификационной работы на весь период проектирования

| № п/п | Наименование вида работы, главы, раздела | Срок выполнения | | Отметка руководителя, консультанта о выполнении задания |
|----------|---|-----------------|----------|---|
| | | План | Факт | |
| 1 | Введение | 28.08.17 | 28.08.17 | |
| 2 | Теоретические аспекты оценки экономической эффективности производственно- хозяйственной деятельности | 28.08.17 | 28.08.17 | |
| 3 | Организационно- правовая и экономическая характеристика организации | 15.09.17 | 15.09.17 | |
| 4 | Повышение эффективности деятельности ООО «ЧелныАвтоСнаб» | 20.10.17 | 20.10.17 | |
| 5 | Заключение | 20.10.17 | 20.10.17 | |

Руководитель _____

Подпись

Задание принял к исполнению (дата): 05.12.16

Студент _____

Подпись

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение..... | 5 |
| 1 Теоретические аспекты оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности..... | 8 |
| 1.1 Теоретическая сущность экономической эффективности..... | 8 |
| 1.2 Система показателей оценки экономической эффективности производства..... | 13 |
| 1.3 Резервы повышения эффективности деятельности организации..... | 19 |
| 2. Организационно-правовая и экономическая характеристика организации..... | 28 |
| 2.1 Правовая характеристика организации..... | 28 |
| 2.2 Анализ основных экономических показателей..... | 31 |
| 2.3 Характеристика внешней среды организации..... | 37 |
| 3 Повышение эффективности деятельности ООО«ЧелныАвтоСнаб»..... | 42 |
| 3.1 Оптимизация денежных расчётов..... | 42 |
| 3.2 Использование аутсорсинга..... | 47 |
| 3.3 Разработка интернет-сайта..... | 51 |
| Заключение..... | 53 |
| Список используемой литературы..... | 56 |
| Приложения..... | 60 |

Введение

Эффективность производства является одной из ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Для оценки и измерения эффективности работы предприятия используется понятие экономической эффективности. Понятие экономической эффективности характеризует результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходуемых на достижение этих результатов. Под результатами в экономике понимается итог использования или применения используемых ресурсов.

Результаты проявляются в различных формах: создание конкурентоспособного образца продукции, выручка от увеличивающегося объема производства, количество или качество новых изделий. Они могут быть выражены разных формах: в натуральных и стоимостных формах.

При всем том, только лишь умения действительно давать оценку уровня эффективности очевидно недостаточно для благополучного функционирования субъекта предпринимательской деятельности и достижения им установленных стратегических целей и задач. Эффективность предпринимательской деятельности и конкурентоспособность предприятия можно осуществить только при условии действенного управления существующими ресурсами.

Основной задачей анализа является определение состояния предприятия, приемлемых параметров деятельности и их поддержание на сформировавшемся уровне, нахождение отрицательных тенденций в деятельности организации, которые требуют немедленного вмешательства[25, с. 134].

На практике вопросы по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности на предприятия является достаточно разработанными. Однако для нашей организации данная тема является наиболее

актуальной. Следует уделить большее внимание аспектам экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации и путям ее повышения. Экономически эффективным можно считать то производство, при котором при реализации своей продукции (работ, услуг) и при выплате всех обязательных платежей и налогов у предприятия остается чистая прибыль на рост и развитие производства. Для достижения эффективного производства необходимо четко знать потребности в оборудовании, материалах, полуфабрикатах, численности основных и вспомогательных рабочих (персонала) для изготовления или закупки в срок продукции в установленных объемах и соответствующе установленным требованиям по качеству.

Большинство экономистов считают, что повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг можно добиться на основе систематического анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В процессе проведения анализа эффективности деятельности предприятия вскрываются и характеризуются главные факторы, оказывающие воздействие на финансово-хозяйственную деятельность, но и измеряется их воздействие [29, с. 205].

Анализ деятельности даёт возможность выработать необходимую стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых формируется производственная программа, выявляются резервы и возможные пути повышения эффективности производства.

Повысить экономическую эффективность предприятия означает:

- 1) получить больший результат при одинаковых затратах ресурсов;
- 2) получить одинаковый результат при меньших затратах ресурсов;
- 3) достичь большего результата с меньшими затратами ресурсов.

Объектом исследования в работе является ООО «ЧелныАвтоСнаб».

Целью дипломной работы является проведение анализа путей повышения экономической эффективности ООО «ЧелныАвтоСнаб».

Для реализации поставленной цели обозначены и решены следующие задачи:

1) обобщить теоретические материалы по изучению экономической эффективности деятельности организации;

2) изучить систему показателей оценки экономической эффективности деятельности организации;

3) провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;

4) рассмотреть направления повышения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

5) разработать основные рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия и повышения его финансовых результатов.

Предметом исследования являются критерии и факторы повышения экономической эффективности данного предприятия.

Теоретическую основу дипломной работы составляют научные труды отечественных и зарубежных исследователей и ученых экономистов по проблеме экономической эффективности деятельности предприятия, нормативные и законодательные акты.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы следующие методы: описание, наблюдение, сравнение, классификация, исследование, сопоставление, измерение, обобщение, дедукция и индукция, статистический и экономический анализ хозяйственной деятельности, табличный метод и др. [30, с. 78].

1 Теоретические аспекты оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности

1.1 Теоретическая сущность экономической эффективности

В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия предприятия, во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Но, ни одно, ни второе понятие не может всесторонне охарактеризовать эффективность, так как при минимальных затратах могут быть достигнуты не самые лучшие результаты работы. Поэтому под эффективностью в общем виде понимается результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления всех полученных результатов и затрат, расходуемых на достижение этих результатов [14, с. 659].

Для расчета показателей экономической эффективности предприятия целесообразно классифицировать результаты и затраты. Под результатами в экономике подразумевают итог использования или применения ресурсов. В состав ресурсов предприятия включаются основные производственные фонды, оборотные средства, персонал и др., которые необходимы для обеспечения нормального протекания производственного процесса. Показатели результата классифицируют на три основные группы:

1) качественные - характеризуют конечный результат, который проявляется в повышении качества жизни граждан, характеризуют уровень материального благосостояния работников, обеспеченность жильем, национальный доход на душу населения и т.д.;

2) количественные (объемные) - характеризуют внутренний валовой продукт, национальный доход, прибыль, товарную и реализованную продукцию предприятия.

Затраты - это потребленная в процессе изготовления и реализации продукции (услуг, работ) часть ресурсов, которая образует себестоимость продукции (услуг, работ). В качестве затрат могут выступать начисленная и включенная в себестоимость продукции амортизация, заработная плата, стоимость материально-технических ресурсов, израсходованных в процессе изготовления и реализации продукции (услуг, работ) и т.д. [14, с. 667].

Затраты делятся на единовременные и текущие затраты. Единовременные затраты - это авансируемые предприятием средства на реализацию какого-либо мероприятия, по которому рассчитывается эффективность. Они реализуются разово, единовременно, до начала ввода в эксплуатацию. Единовременные затраты подразделяются на предпроизводственные затраты и капитальные вложения средств. Предпроизводственные затраты - средства, предназначенные для проведения комплекса научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, связанных с разработкой какого-либо мероприятия. Капитальные вложения - создание технической базы проекта (затраты на приобретение оборудования, ремонт, строительные-монтажные работы и т.п.).

Текущие затраты представляют собой величину затрат живого труда и потребляемых в течение года средств производства организации. Они производятся постоянно в течение года, характеризуют издержки производства и включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, энергию, вспомогательные материалы и амортизацию основных фондов. Структура и величина текущих затрат совпадает со структурой и величиной себестоимости продукции (услуг, работ) [14, с. 668].

Экономическая эффективность производства отражает степень использования ресурсов и отдачу затрат, которая определяется соотношением между достигнутыми результатами производства и используемыми ресурсами или осуществленными затратами. Поэтому экономическую эффективность производства можно определить как соотношение результата к затратам ресурсов или соотношение результата к используемым ресурсам. Допускаются

так же обратные соотношения, т.е. отношение затрат к полученному результату [15, с. 247].

Сводный показатель эффективности исчисляется по формуле:

$$\text{Эф} = P/Z, \quad (1)$$

где P - полученный результат (эффект) от производства за отчетный период (объем произведенной или реализованной продукции (работ, услуг), объем прибыли;

Z - текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) [9, с. 215].

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двухосновных планово-экономических задач. Первая задача состоит в том, чтобы выявить и оценить уровень использования отдельных видов затрат и используемых ресурсов, а так же экономической эффективности производства на различных его уровнях (в нашем случае на уровне организации). Вторая задача состоит в экономическом обосновании и отборе наилучших (оптимальных) производственно-хозяйственных решений (внедрение новой технологии, техники и организации производства, труда и управления и т.д.).

Выделяют общую и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства.

Общая экономическая эффективность применяется для анализа и оценки общих экономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами организации. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности всех затрат и ресурсов.

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность производства рассчитывается путем сопоставления технико-экономических

показателей по двум или более вариантам решения какой-либо производственно-хозяйственной задачи и служит для выбора наиболее предпочтительного варианта, определения его технико-экономических преимуществ и прогрессивности по сравнению с другими предложенными вариантами [19, с. 342].

Важнейшей проблемой при оценке экономической эффективности является измерение итогового результата (эффекта). Это, во-первых, предполагает определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной деятельности, а во-вторых, нахождение методов количественной оценки данного эффекта. Сферами образования экономии в процессе функционирования организации могут быть сфера производства и сфера управления. Наиболее важной сферой является непосредственное производство, в котором эффект создается за счет рационального использования производственных ресурсов. В сфере управления эффект формируется как за счет производственных ресурсов, так и за счет рационального использования финансовых ресурсов предприятия (доход от выпуска и приобретения ценных бумаг). Процесс оценки результата является более сложным и делится на две составляющие: нахождение области проявления эффекта и количественная оценка эффекта. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты деятельности [13, с.25].

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции (работ, услуг): объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота и т.п.

Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную

структуру производства и т.д. К ним можно отнести доход, прибыль, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т.д.

Конечные экономические результаты деятельности учитывают при расчете обобщающих (интегральных) показателей эффективности. Социальные результаты выражают соответствие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям развития общества, региона, города, трудового коллектива и работника. Сюда входят: уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, уровень социальной защищенности работников предприятия, условия труда т.п. [14, с. 670]

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. Основная суть первого состоит в оценке экономии за счет факторов, которые поддаются точному учету, например, расход ресурсов, изменение цен и объемов производства (реализации) продукции. Метод основан на пофакторной оценке влияния нововведения на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности организации (объем продаж и прибыль).

Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы, так или иначе, не совпадают. К примеру, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. Следовательно, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится к инновации, на которой определяется экономическая эффективность.

Иногда эффект определяется благодаря экономико-математическим моделям, связывающих факторы и источники эффективности. Под источниками эффекта понимаются все ресурсы, которые формируют результат, а под факторами - механизмы, активизирующие эти источники. Так, увеличение объемов выпускаемой продукции может быть обеспечено за счет следующих факторов экономической эффективности: улучшение

использования производственной мощности путем оптимизации загрузки оборудования и технологических режимов, улучшение организации обслуживания оборудования предприятия. Источниками эффективности при этом могут быть: сокращение простоев оборудования по организационным причинам, сокращение непроизводительной работы, экономия на постоянных издержках и др.

Объективная необходимость повышения экономической эффективности производства диктуется усилением степени относительной ограниченности производственных ресурсов: трудовых, материальных, природных, финансовых и др. Экономическая эффективность производства определяется для принятия различного рода управленческих решений, в частности:

-для оценки уровня использования отдельных видов затрат (ресурсов) с целью получения экономического результата производства (в рамках страны, региона, города, отрасли, предприятия);

-для экономического обоснования лучших вариантов производственных решений в области управления процессами активизации инновационной, инвестиционной деятельности, внедрения новой техники, технологии, совершенствования организации производства и труда.

Таким образом, повышение экономической эффективности производства оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его доходность и устойчивый экономический рост [10, с. 212].

1.2 Система показателей оценки экономической эффективности производства

В настоящее время общепринятая система показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации отсутствует. Для измерения эффективности одних и тех же мероприятий применяются

различные методики, иногда не связанные между собой, дающие порой различные результаты.

Для определения общей экономической эффективности используется система показателей, в рамках которой различают обобщающие и дифференциальные показатели эффективности.

К числу обобщающих показателей общей экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности относятся:

-по стране (региону):показатели использования производственных фондов и капитальных вложений (капиталообразующих инвестиций): производство ВВП на рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов; прирост ВВП на рубль производственных капитальных вложений, обусловивших этот прирост; срок окупаемости капитальных вложений - отношение объема капитальных вложений к сумме прироста накоплений, полученных за счет этих капитальных вложений;показатели использования материальных затрат: материальные затраты, приходящиеся на рубль ВВП, и др.;показатели использования трудовых ресурсов: отношение ВВП к численности работников сферы материального производства и т.п.

-по предприятию:величина и темпы роста объема продаж, дохода, прибыли;величина и темпы изменения затрат на рубль товарной (реализованной продукции);рентабельность продукции, производства, оборота, собственного и заемного капитала;рентабельность инвестиций, в том числе капитальных вложений;коэффициент эффективности инвестиции, в том числе капитальных вложений (по вновь строящимся объектам);срок окупаемости вложенных инвестиций, в том числе капитальных вложений [14, с. 675].

В рыночной экономике важнейшим обобщающими показателями являются прибыль и рентабельность. При оценке эффективности хозяйственной деятельности по показателю прибыли, сопоставляются темпы роста прибыли с темпами роста объема продаж и затрат, которые должны соотноситься следующим образом:

$$П > О > З,$$

где П - показатель прибыли, ден. ед.;

О - показатель объема продаж, ден. ед.;

З - показатель затрат, ден. ед.

Различают различные виды рентабельности, выступающие в качестве показателей эффективности деятельности организации. Общая рентабельность является наиболее важным параметром конкурентоспособности организации и рассчитывается отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Рентабельность собственного (заёмного) капитала определяется как отношение прибыли к собственному (заёмному) капиталу.

Рентабельность собственного капитала показывает способность предприятия возмещать капитал, а заемного - эффективность использования заемных средств. Норма прибыли на заемный капитал должна быть выше процента, уплачиваемого за представленный заем. Рентабельность продукции определяется отношением прибыли к полной себестоимости изготовленной (реализованной) продукции за отчетный период. Рентабельность оборотарассчитывается как отношение прибыли к объему реализованной продукции за конкретный период [15, с.683].

Дифференцированные показатели характеризуют эффективность использования конкретных видов ресурсов и затрат для расчета дифференцированных показателей используется два подхода: ресурсный и затратный [15, с.249].

Методика расчета дифференцированных показателей на основе ресурсного метода представляет собой расчет показателей эффективности использования: трудовых ресурсов: трудоотдача (выработка), трудоемкость продукции (работ, услуг), относительная экономия численности персонала.

Выработка (В) показывает величину результата, приходящуюся на единицу трудовых ресурсов, и определяется по формуле

$$V=ВП/Ч_{сп}, (2)$$

где ВП - объем продукции или выполненной работы в натуральных либо условно-натуральных единицах; $Ч_{сп}$ - среднесписочная численность работающих, чел. Трудоёмкость (T_{ϵ}) - это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Рассчитывается по формуле

$$T_{\epsilon}=T/ВП, (3)$$

где T - время, затраченное на производство всей продукции, нормо-часы.

Относительная экономия персонала ($\mathcal{E}_{отн}^ч$) определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{отн}^ч=Ч_{баз}*J_{ВП}-Ч_{отч}, (4)$$

где $Ч_{баз}$ и $Ч_{отч}$ - численность персонала предприятия соответственно базового и отчетного периода, чел. $J_{ВП}$ - индекс роста объема производства товарной или реализованной продукции отчетного периода по сравнению с базовым, основных фондов: определяется фондоемкостью, фондоотдачей и относительной экономией производственных фондов [16, с.250].

Фондоёмкость (Φ) показывает величину основных производственных фондов, приходящуюся на единицу продукции, произведенной в течение определенного календарного периода, и определяется по формуле:

$$\Phi=ОФ/ВП, (5)$$

где ОФ - стоимость основных производственных фондов, ден. ед.

Фондоотдача ($\Phi_о$) показывает величину результата производственно-хозяйственной деятельности, приходящуюся на один рубль стоимости основных производственных фондов, и определяется по формуле:

$$\Phi_о=ВП/ОФ. (6)$$

Относительная экономия основных производственных фондов ($\mathcal{E}_{отн}^{оф}$) рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{отн}^{оф}=ОФ_{баз}*J_{ВП}-ОФ_{отч}, (7)$$

где $ОФ_{баз}$ и $ОФ_{отч}$ - стоимость основных производственных фондов соответственно в базовом и отчетном периодах, ден. ед. оборотных средств:

коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки и относительная экономия оборотных фондов.

Коэффициент оборачиваемости (K_{OB}) - это количество, совершаемые оборотными средствами в течение определенного периода (обычно года). Определяется по формуле:

$$K_{OB} = \text{ВП} / O_{BC}, \quad (8)$$

где O_{BC} - среднегодовой остаток оборотных средств на предприятии за год, ден. ед. [12, с.27].

Коэффициент загрузки (K_3) характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на рубль выручки от реализации продукции (работ, услуг), и показывает, сколько нужно оборотных средств для получения рубль реализованной продукции.

Рассчитывается по формуле:

$$K_3 = O_{BC} / \text{ВП}. \quad (9)$$

Относительная экономия оборотных фондов ($\mathcal{E}_{отн}^{обс}$) определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{отн}^{обс} = O_{BC_{баз}} * J_{ВП} - O_{BC_{отч}}, \quad (10)$$

где $O_{BC_{баз}}$ и $O_{BC_{отч}}$ - оборотные средства соответственно базового и отчетного периодов, ден. ед.

Так же, эффективность использования основных средств может быть оценена показателями использования материальных ресурсов - материалоемкостью, материалоотдачей и относительной экономией материальных затрат.

Материалоемкость (M_e) отражает величину материальных затрат, приходящихся на единицу произведенной продукции (работ, услуг), и определяется по формуле:

$$M_e = MЗ / \text{ВП}, \quad (11)$$

где $MЗ$ - материальные затраты, ден. ед. [11, с.28].

Материалоотдача (M_o) характеризует величину результата, приходящуюся на рубль материальных затрат, и рассчитывается по формуле:

$$M_o = \text{ВП} / \text{МЗ}. \quad (12)$$

Относительная экономия материальных затрат ($\mathcal{E}_{\text{отн}}^{\text{МЗ}}$) обусловлена различными темпами изменения объемов производства и материальных затрат и рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}}^{\text{МЗ}} = \text{МЗ}_{\text{баз}} * J_{\text{ВП}} - \text{МЗ}_{\text{отч}}, \quad (13)$$

где $\text{МЗ}_{\text{баз}}$ и $\text{МЗ}_{\text{отч}}$ - материальные затраты соответственно базового и отчетного периодов, ден. ед.

Затратный метод отличается от ресурсного тем, что в расчете используется не величина имеющихся ресурсов, а только та их часть, которая израсходована на создание оцениваемого объекта. Поскольку единовременными затратами являются инвестиции, то все показатели, характеризующие эффективность их использования, являются затратными. К ним относятся капиталоемкость, капиталоемкость и относительная экономия инвестиций [15, с.254].

Капиталоемкость (K_e) показывает величину инвестиций (капитальных вложений), приходящихся на единицу прироста объема производства (реализации) продукции, работ, услуг, рассчитывается по формуле:

$$K_e = \text{КВ} / \Delta \text{ВП}, \quad (14)$$

где КВ - капитальные вложения в производство, ден. ед.;

$\Delta \text{ВП}$ - прирост выпуска продукции, обусловленный данными капитальными вложениями, в натуральных и стоимостных измерителях.

Капиталоотдача (K_o) - величина прироста результата, приходящегося на единицу инвестиций или капитальных вложений. Рассчитывается по формуле

$$K_o = \Delta \text{ВП} / \text{КВ}.$$

Относительная экономия капитальных вложений ($\mathcal{E}_{\text{отн}}^{\text{КВ}}$) рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}}^{\text{КВ}} = \text{КВ}_{\text{баз}} * J_{\text{ВП}} - \text{КВ}_{\text{отч}}, \quad (15)$$

где $KV_{\text{баз}}$ и $KV_{\text{отч}}$ - капитальные вложения соответственно в базовом и отчетном периодах, ден. ед.

При оценке экономической эффективности используются и другие показатели. Например, затраты на одну денежную единицу продукции показывают величину денежных затрат, приходящуюся на одну денежную единицу проданной продукции (работ, услуг) за календарный период.

Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов наиболее часто применяются следующие показатели:

- платежеспособность предприятия (В процессе производственной, инвестиционной деятельности предприятия происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие - изменение финансового состояния предприятия.)

- эффективность финансовых вложений (Оценка производится путем сопоставления суммы полученного дохода от финансовых инвестиций (различные виды вложений капитала) со среднегодовой суммой данного вида активов. Для оценки эффективности заемного капитала применяется "эффект финансового рычага", который показывает, на сколько процентов увеличиться сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный эффект возникает в тех случаях, когда рентабельность совокупного капитала предприятия выше средневзвешенной цены заемных ресурсов).

- самофинансируемый доход (Коэффициент самофинансирования определяется как соотношение между объемом формирования собственных финансовых ресурсов и суммой прироста активов предприятия и объема потребления прибыли предприятия. В качестве собственных финансовых ресурсов выделяют доход предприятия, выручку, прибыль, амортизационные отчисления).

- финансовая независимость (Коэффициент независимости характеризует долю собственных источников финансирования предприятия в общей стоимости его имущества (соотношение заемного и собственного капитала). Показателем финансовой независимости так же является финансовый ливеридж. Это показатель измеряется частным от деления прибыли, за вычетом налога на прибыль, на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, за вычетом обязательных расходов и платежей из нее, не зависящих от величины прибыли)[14, с.684].

1.3 Резервы повышения эффективности деятельности организации

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности в современных условиях выступает одним из главных факторов и условий функционирования и развития потенциала предпринимательских структур организаций [8, с. 39].

Настоящая деятельность неизменно совершенствуется соответственно объективным требованиям высокотехнологичного производства и реализации товаров и услуг, усложнением хозяйственных взаимосвязей, повышением значимости потребителя в формировании технико-экономических параметров продукции.

Выделяют следующие основополагающие направления улучшения производственно-хозяйственной деятельности организации:

- экономические, которые заключаются в уменьшение себестоимости продукции, повышении цен, снижении постоянных расходов организации;
- технологические, которые предполагают использование современных технологий, модернизацию основных средств организации;
- организационные, которые состоят в изменении организационной структуры предприятия, создание и сокращение имеющихся отделов;
- неэкономические, которые включают маркетинговые воздействия, интеграция современных информационных технологий [24, с.67].

Одним из решающих условий понижения себестоимости служит непрерывный научно-технический прогресс. Активная разработка и внедрение современной и совершенной техники, процесс масштабной механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов предоставляют возможность значительно снизить себестоимость производимой и реализуемой продукции и товаров [23, с 258].

Серьезным резервом снижения себестоимости реализуемой продукции является расширение специализации и кооперирования организации. Существенное уменьшение себестоимости товарной продукции (услуг) обеспечивается, прежде всего, в результате заметного повышения производительности труда.

С повышением производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в общей структуре себестоимости.

С увеличением объема выпуска и/или реализации продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой организацией прибыли [7, с 189].

Сокращение затрат на обслуживание производства и/или управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от абсолютной их суммы.

В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих организации.

Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии общих расходов. Автоматизация и механизация

торговых процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих.

Значительные резервы снижения себестоимости продукции заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов деятельности организации [17, с 161].

Себестоимость продукции является важным качественным показателем, характеризующим уровень производственно-хозяйственной деятельности производственного объединения, предприятия и обнаруживает затраты предприятия в денежном выражении на ее производство и реализацию.

В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия, и факторы, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации.

Снижение себестоимости планируется по двум показателям: по сравнимой товарной продукции; по затратам на рубль продукции, если в общем объеме выпуска(реализации) удельный вес сравнимой с предыдущим годом продукции невелик. Следует иметь в виду, что на уровень затрат оказывает влияние ряд факторов, в том числе изменение норм расхода и цен на материалы, рост производительности труда, изменение общего объема производства. В связи с этим при расчете необходимо определить влияние каждого из факторов в общем эффекте.

Главный мотив деятельности любой предпринимательской структуры в современных рыночных условиях хозяйствования - максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях

ограничены издержками производства и потребительским спросом на выпускаемую (реализуемую) продукцию [21, с. 98].

Систематическое снижение издержек является основным средством повышения прибыльности и эффективности функционирования организации.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах экономики:

- использование достижений НТП;
- совершенствование организации производства и труда организаций;
- государственное регулирование экономических процессов.

Прежде чем рассматривать одни из основных направлений экономии издержек, необходимо сделать одно существенное замечание. Дело в том что сама деятельность предприятия по обеспечению экономии затрат в подавляющем большинстве случаев требует затрат труда, капитала и финансов и прочего. Затраты по экономии издержек тогда будут эффективными, когда рост полезного эффекта (в самых разнообразных формах) превысит затраты на обеспечение этой экономии.

Естественно, что возможен и вариант, когда уменьшение издержек на производство изделия не изменяет его полезных свойств, но позволяет снизить цену в противостоянии конкурентами [6, с. 315].

В современных условиях типичным является не сохранение потребительских качеств, а экономия на издержках в расчете на единицу полезного эффекта или других важных для потребителя характеристик продукции. В практике это нередко принимает такие формы, как, например, снижение стоимости единицы производственной мощности оборудования.

Реализация достижений НТП заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей, сырья и материалов, в том числе и топливно-энергетических ресурсов, а с другой – в создании новых эффективных машин, оборудования и новых технологических процессов.

Наиболее характерная черта научно-технического прогресса второй половины двадцатого столетия заключается в переходе к принципиально новому технологическому способу производства товаров и услуг.

Его преимущество состоит не только в более высокой экономической эффективности, но и в возможности производить качественно новые материальные блага, услуги, которые существенно изменяют весь уклад жизни, приоритеты жизненных ценностей общества [7, с.170].

Что касается совершенствования организации производства и труда, то данный процесс, наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь, практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, экономию затрат живого труда.

На современном этапе экономического развития экономия трудовых ресурсов в сравнении с экономией общественного труда дает более весомые результаты, о чем свидетельствуют исследования экономического роста на основании использования производственной функции [9, с. 289].

Методологический ключ к определению путей повышения экономической эффективности производства - это обеспечение роста результата или снижения затрат, или одновременно - и роста результата, и снижения затрат, что в конечном счете должно приводить к увеличению полезных результатов на единицу совокупности всех затраченных ресурсов. Поэтому разработка мероприятий по повышению экономической эффективности связана с необходимостью:

- получить больший результат при неизменных затратах ресурсов;
- получить тот же результат при уменьшении затрат ресурсов;
- достичь более высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;
- обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два магистральных пути повышения экономической эффективности производства:

-обеспечение роста конечного результата производства - прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);

-обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [26, с.222].

Реализация путей повышения экономической эффективности производства связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов организации. Экономия же ресурсов, повышение экономической эффективности их использования определяются следующими группами факторов:

-научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация и т.д.;

-организационно-экономическими факторами: современная отраслевая структура экономики, организованная на основе приоритетного развития наукоемких, импортозамещающих, экспортно-ориентированных отраслей и производств; эффективная специализация и кооперирование сил, система совершенствования организации производства, труда и управления производственно-хозяйственной деятельностью, научно обоснованное планирование и экономическое стимулирование экономии затрат;

-социально-психологическими факторами: образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах, гуманизация производства;

-внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

-финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций,

совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства [26, с.223].

В зависимости от уровня проявления факторов основные пути повышения экономической эффективности подразделяются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

К народнохозяйственным путям относятся трансформация административно-командной системы в социально ориентированную экономику, разгосударствление, приватизация и реструктуризация предприятия, структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, отраслям производства, размерам предприятия, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной, ценовой и социальной политики государства.

Отраслевые пути повышения эффективности включают: развитие научных прикладных исследований, имеющих отраслевое значение; разработку и внедрение в производство инноваций; совершенствование управления производством в отрасли, повышение уровня отраслевой специализации и кооперирования, унификации и стандартизации государства.

Внутрипроизводственные пути охватывают мероприятия, которые реализуются внутри самой организации. Пути повышения эффективности производства отражаются в плане экономического и социального развития организации и включают внедрение инноваций, улучшение качества продукции (работ, услуг), механизацию и автоматизацию производственных процессов, внедрение прогрессивных технологий и управления, модернизацию и замену устаревшего оборудования, улучшение использования основных производственных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии и др. [26, с.225].

Все многообразие организационно-технических мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности, может быть

дифференцировано в соответствии с их целевой направленностью на три группы:

Увеличение объемов производства и реализации продукции на основе:

-повышения степени использования имеющегося оборудования по времени;

-роста интенсивной загрузки этого оборудования;

-увеличения производственной мощности.

Совершенствование действующих технологий, направленных:

-на повышение степени использования исходного сырья;

-рост качества выпускаемой продукции;

-сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

Рациональное использование отходов производства на основе:

-применения их для частичной замены первичного сырья в собственном производстве целевых видов продукции;

-реализация отходов на сторону для их применения на других предприятиях;

-организация производства продукции из отходов по месту их образования.

Народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные пути повышения эффективности производства тесным образом связаны. Наибольший социально-экономический эффект достигается в том случае, если преобразования внутри предприятия соответствуют мерам его адаптации к постоянным изменениям внешней среды [26, с.226].

2 Организационно-правовая и экономическая характеристика организации

2.1 Правовая характеристика организации

Для исследования обозначенной темы было выбрано общество с ограниченной ответственностью «ЧелныАвтоСнаб». ООО «ЧелныАвтоСнаб» в сфере торговли запчастями для грузовых автомобилей находится 10 лет.

Общество с ограниченной ответственностью (далее - общество) – это созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по всем обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Общество может иметь в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом самого общества.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как

исключительную, общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным разрешением (лицензией), и сопутствующие им виды деятельности.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента государственной регистрации в порядке, установленном федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц.

Общество создается без ограничения срока деятельности, если иное не установлено его уставом.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за её пределами.

Общество вправе иметь печать, штампы и бланки с наименованием общества, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации. Федеральным законом РФ может быть предусмотрена обязанность общества использовать печать [5, с 5.]

Юридический и фактический адрес ООО «ЧелныАвтоСнаб» – 426039, Удмуртская Республика, г. Ижевск, ул. Воткинское шоссе, 144А.

Общество является юридическим лицом. Учредителем общества является физическое лицо. Уставный капитал составляет 10 000руб.

Источниками формирования имущества предприятия, в том числе финансовых ресурсов является:

- прибыль, полученная от реализации продукции, работ, услуг, а также от других видов хозяйственной и внешнеэкономической деятельности;
- амортизационные отчисления;
- кредиты банков и других кредиторов;
- иные источники, не противоречащие законодательству РФ [32, с.43].

Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается прибылью, полученной в результате реализации запчастей

грузовых машин марок ГАЗ, МАЗ, КАМАЗ, ремонта грузовых машин марок ГАЗ, МАЗ и КАМАЗ, оставшейся после уплаты налогов, заработной платы, аренды и других обязательных платежей.

Основными видами деятельности являются:

- оптово-розничная торговля запчастями марок ГАЗ, МАЗ, КАМАЗ;
- доставка запчастей;
- выполнение ремонтных работ.

Для осуществления видов деятельности данная организация строит свои отношения с другими предприятиями во всех сферах хозяйственной деятельности на основе договоров, учитывая интересы и требования потребителей к качеству продукции, работ, услуг и другие условия выполнения обязательств.

Для достижения установленных целей предприятие имеет право самостоятельно:

- приобретать или арендовать основные или оборотные средства за счет имеющихся у него финансовых ресурсов, временной финансовой помощи и получаемых для этих целей ссуд и кредитов в банках;
- осуществлять внешнеэкономическую деятельность;
- осуществлять все виды коммерческих сделок путем заключения прямых договоров, а также через товарные биржи и другие посреднические организации;
- планировать свою деятельность и определять перспективы развития, исходя из необходимости обеспечения трудовой занятости населения и удовлетворения спроса потребителей на продукцию, работы и услуги;
- определять в установленном порядке размер средств, направляемых на оплату труда работников, производственное и социальное развитие [22, с. 305].

Эффективная работа предприятия, развитие и расширение услуг напрямую связано с формами и методами управления. Организация ООО

«ЧелныАвтоСнаб» зарекомендовала себя как надёжный поставщик запчастей ГАЗ, МАЗ, КАМАЗ. Исправно платит налоги. Каждый сотрудник организации является специалистом в своём деле.

2.2 Анализ основных экономических показателей

Анализ основных экономических показателей деятельности организации позволяет дать общую оценку работы предприятия, не раскрывая внутреннего содержания каждого фактора, повлиявшего на формирование отдельных показателей, а также дать возможность непосредственно ознакомиться с масштабами производства, его особенностями и др.

Для анализа основных экономических показателей деятельности предприятия используется в основном способ сравнения, то есть определяются абсолютные и относительные изменения всех показателей [27, с.89].

Количественные показатели являются, чаще всего, абсолютными величинами, а качественные показатели - относительными, то есть рассчитываются как соотношение абсолютных величин.

Таблица 1 – Общие сведения об организации (предприятия)

| Показатель | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Темпы роста, % |
|--|--------|--------|--------|----------------|
| Среднегодовая численность работников, чел. | 8 | 6 | 5 | 62,5 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 694 | 1664 | 1201 | 173,1 |
| Выручка, тыс. руб. | 3854 | 4112 | 4969 | 128,9 |
| Стоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 3629 | 3579 | 4388 | 120,9 |
| Валовая прибыль, тыс. руб. | 225 | 533 | 581 | 258,2 |
| Коэффициент рентабельности продаж | 0,06 | 0,1 | 0,1 | 166,7 |
| Коэффициент окупаемости продукции | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 100 |

Из таблицы 1 видно, что с каждым годом валовая прибыль и коэффициент рентабельности растут, но при этом, так же остаются на низком уровне.

Увеличивается среднегодовая стоимость оборотных средств за счёт удорожания товарных запасов. При этом динамика не стабильна, так как продажи часто носят сезонный характер и зависят от конъюнктуры рынка. Одновременно с ростом выручки от продаж увеличивается стоимость реализованной продукции, но более низкими темпами, за счёт чего значение валовой прибыли ежегодно растёт. В целом организацию можно считать стабильной, так как окупаемость за все периоды составляет 110%.

Важное значение имеет специализация организации, так как от неё зависит основная деятельность организации, от которой и будет зависеть вся получаемая прибыль организации.

Таблица 2 – Определение уровня и направления специализации

| Показатель | 2015г. | | 2016г. | |
|---------------------------|-------------------------------|-----------------|-------------------------------|-----------------|
| | Товарная продукция, тыс. руб. | Удельный вес, % | Товарная продукция, тыс. руб. | Удельный вес, % |
| Продажа зч для МАЗ | 945,76 | 23 | 1242,25 | 25 |
| Продажа зч ГАЗ | 370,08 | 9 | 397,52 | 8 |
| Продажа зч для КАМАЗа | 1932,64 | 47 | 2434,81 | 49 |
| Сдача бокса в аренду | 60 | 1,5 | 60 | 1,2 |
| Услуги по замене зч | 431,8 | 10,5 | 437,3 | 8,8 |
| Услуги по доставке | 370,08 | 9 | 397,52 | 8 |
| Всего | 4112 | 100 | 4969 | 100 |
| Коэффициент специализации | 0,30 | | 0,32 | |
| Уровень специализации | средний | | средний | |

ООО «ЧелныАвтоСнаб», как показывает таблица 2, специализируется в большей степени на продаже запчастей грузовых машин марки КАМАЗ, так как удельный вес данной товарной продукции в среднем составляет 48%. Это обусловлено популярностью данной модели грузовых автомобилей на рынке транспортных услуг. Наличие других источников дохода позволяет говорить о диверсификации и наличии ассортимента, что обеспечивает организации определённый уровень конкурентоспособности.

Оборотные средства предприятия выступают в качестве особой экономической категории, так как они имеют специфическое назначение и выражают особые производственные отношения. С помощью данной экономической категории осуществляется движение всей массы предметов потребления и значительной части средств производства – от стадии их производства (закупки) до поступления к потребителю(продажи). Свою роль в повышении эффективности производства организации оборотные средства способны выполнять в условиях, обеспечивающих определенный уровень их организации, рациональное управление ими в процессе кругооборота [28, с. 176].

Таблица 3 – Наличие и структура оборотных средств

| Показатель | 2015г. | | 2016г. | |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % |
| Дебиторская задолженность | 637 | 91,8 | 698 | 41,9 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 0 | 0 | 953 | 57,3 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 57 | 8,2 | 13 | 0,8 |
| Итого оборотные средства | 694 | 100 | 1664 | 100 |

Из таблицы 3 видно, что дебиторская задолженность является основной составляющей оборотных средств, что говорит о необходимости контроля за выбором контрагентов, обладающих определённой платёжеспособностью.

Анализ эффективности использования основного капитала отражает качество использования производственного потенциала, характеризует технический уровень производства с точки зрения основной задачи привлечения капитала для производства и реализации товаров с целью получения прибыли [31, с. 104].

Увеличение дебиторской задолженности может быть вызвано:

- неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров, поставщиков;

- наступлением неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей товаров и услуг;
- слишком высокими темпами наращивания объемов продаж;
- трудностями в реализации продукции.

Для характеристики использования основного капитала применяют систему показателей, которая включает обобщающие и частные технико-экономические показатели.

Обобщающие показатели отражают использование всех основных производственных средств, а частные – использование отдельных их видов [38, электронный ресурс].

В таблице 4 представлен анализ эффективности использования оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости считается базовым при планировании необходимой суммы мобильных фондов, так как он отражает количество оборотов средств за период. Иными словами, коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует эффективность эксплуатации оборотного капитала в целях получения дохода от основной деятельности организации.

Как и любой коэффициент, показатель является относительным и отражает, сколько необходимо совершить оборотов мобильными средствами, чтобы обеспечить заданную норму выручки для организации.

Коэффициент закрепления - показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Соответственно, определяется отношением среднего остатка оборотных средств к выручке от реализации продукции организации.

Этот коэффициент показывает, в каком объеме необходимо располагать оборотными средствами на 1 руб. выручки от реализации продукции. Чем больше оборотов совершат оборотные средства в течение определенного периода времени, тем меньше величина показателя закрепления оборотных средств [35, с. 476].

Таблица 4 – Эффективность использования оборотных средств

| Показатель | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Темпы роста, % |
|--|--------|--------|--------|----------------|
| Реализованная продукция, тыс. руб. | 3819 | 4116 | 4969 | 130,1 |
| Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб. | 694 | 1664 | 1201 | 173,1 |
| Коэффициент оборачиваемости | 5,5 | 2,5 | 4,1 | 74,5 |
| Коэффициент закрепления | 0,18 | 0,4 | 0,24 | 133 |
| Продолжительность оборота, дней | 65,5 | 144 | 87,8 | 134,1 |

По всем показателям эффективности использования оборотных средств видна нестабильность, хоть и прослеживается тенденция к увеличению, за исключением коэффициента закрепления. Таблица 4 показывает, что в 2015 году продолжительность оборота оборотных средств резко увеличилась (в 2,2 раза), из чего увеличился среднегодовой остаток оборотных средств.

Так как одной из статей затрат является фонд оплаты труда, для выявления всего объема затрат по данной статье необходимо проанализировать состав работников, их заработную плату и текучесть кадров.

Таблица 5 – Численность работников и заработная плата (уже без НДС).

| Категория работников | 2015 г. | | | 2016 г. | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|--|-----------------------------------|---------------------------------------|--|
| | Среднесписочная численность, чел. | Начислено заработной платы, тыс. руб. | В среднем на одного работника, тыс. руб. | Среднесписочная численность, чел. | Начислено заработной платы, тыс. руб. | В среднем на одного работника, тыс. руб. |
| Продавцы | 3 | 900 | 300 | 2 | 648 | 324 |
| Бухгалтер | 1 | 180 | 180 | 1 | 192 | 192 |
| Менеджер по работе с клиентами | 1 | 240 | 240 | 1 | 264 | 264 |
| директор | 1 | 408 | 408 | 1 | 432 | 432 |
| Итого | 6 | 1728 | | 5 | 1536 | |

Таблица 5 отражает, что численность работников снижается, но не значительно, что говорит об оптимизации распределения обязанностей всех сотрудников организации. Средний заработок работников, составляет 242,4 тыс. руб. в год (2016 год), 20,2 тыс. руб. в месяц.

Изучение структуры производственных затрат и ее изменения за отчетный период по отдельным элементам затрат является первоначальным этапом углубленного анализа себестоимости с целью изыскания путей и источников снижения затрат и увеличения прибыли[39, электронный ресурс]

Таблица 6 – Затраты на основное производство и их структура

| Элементы затрат | 2015 г. | | 2016 г. | |
|--|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | затраты, тыс. руб. | структура, % | затраты, тыс. руб. | структура, % |
| 1. Фонд оплаты труда с отчислениями | 1728 | 48,3 | 1536 | 35 |
| 2. Отчисления на социальные нужды | 224,6 | 6,3 | 199,7 | 4,6 |
| 3. Стоимость запчастей и комплектующих | 1526,4 | 42,6 | 2542,3 | 57,9 |
| 5. Прочие затраты | 100 | 2,8 | 110 | 2,5 |
| 7. Всего затрат | 3579 | 100 | 4388 | 100 |

Таблица 6 отражает распределение всех затрат ООО «ЧелныАвтоСнаб», в которой указано распределение их в процентном соотношении. Наибольшими статьями затрат являются фонд оплаты труда и стоимость запчастей и комплектующих. Так как численность работников уменьшается, за счёт оптимизации процесса, снижается и фонд оплаты труда, хоть и заработная плата растёт (табл.5).

Рентабельность производства(продаж) выступает коэффициентом, который иллюстрирует, какая доля прибыли содержится в каждом заработанном рубле. Рентабельность производства(продаж) рассчитывается за заданный период времени и выражается в процентах. С помощью рентабельности продаж предприятие может оптимизировать ценовую политику, а также затраты, связанные с коммерческой деятельностью организации[40, электронный ресурс].

Таблица 7 – Рентабельность производства и реализации отдельных видов продукции (отраслей)

| Вид деятельности организации | Выручка от реализации, тыс. руб. | Полная себестоимость, тыс. руб. | Результат реализации, тыс. руб. | Уровень рентабельности продаж, % | Окупаемость затрат, % |
|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| | | | Прибыль (Убыток) | | |
| 2014 г. | | | | | |
| Продажа ЗЧ для МАЗ | 996,5 | 847,0 | 149,5 | 15,0 | 117,6 |
| Продажа ЗЧ ГАЗ | 818,2 | 695,5 | 122,7 | 14,9 | 117,6 |
| Продажа ЗЧ КАМАЗ | 1997,4 | 1672,7 | 324,7 | 16,3 | 119,4 |
| Сдача бокса в аренду | 60 | 55 | 5 | 8,3 | 109,1 |
| Услуги по замене ЗЧ | 425,8 | 361,9 | 63,9 | 15,0 | 117,7 |
| Услуги по доставке | 356,1 | 302,7 | 53,4 | 14,9 | 117,6 |
| Итого: | 4654 | 3985 | 669 | 14,4 | 116,8 |
| 2015 г. | | | | | |
| Продажа ЗЧ для МАЗ | 945,76 | 813,9 | 131,9 | 13,9 | 116,2 |
| Продажа ЗЧ ГАЗ | 370,08 | 314,6 | 55,5 | 14,9 | 117,6 |
| Продажа ЗЧ КАМАЗ | 1932,64 | 1714,7 | 217,94 | 11,3 | 112,7 |
| Сдача бокса в аренду | 60 | 54 | 6 | 10 | 111,1 |
| Услуги по замене ЗЧ | 431,8 | 367,03 | 64,77 | 15,0 | 117,6 |
| Услуги по доставке | 370,08 | 315,28 | 54,8 | 14,8 | 117,4 |
| Итого: | 4112 | 3579 | 533 | 13,0 | 114,9 |
| 2016 г. | | | | | |
| Продажа ЗЧ для МАЗ | 1242,25 | 1136,3 | 105,95 | 8,5 | 109,3 |
| Продажа ЗЧ ГАЗ | 397,52 | 378,2 | 19,32 | 4,9 | 105,1 |
| Продажа ЗЧ КАМАЗ | 2434,81 | 2069,5 | 365,31 | 15,0 | 117,7 |
| Сдача бокса в аренду | 60 | 54 | 6 | 10 | 111,1 |
| Услуги по замене ЗЧ | 437,3 | 391,8 | 45,5 | 10,4 | 111,6 |
| Услуги по доставке | 397,52 | 358,2 | 39,32 | 9,9 | 111,0 |
| Итого: | 4969 | 4388 | 581 | 11,7 | 113,2 |

Таблица 7 показывает, что наиболее рентабельным видом деятельности организации является продажа запчастей грузовых автомобилей марки КАМАЗ, и данная тенденция имеет ежегодную положительную динамику. Все виды деятельности и ассортиментные группы являются рентабельными. Наценка является минимальной, что требуется для поддержания конкурентоспособности. В среднем уровень рентабельности по второстепенным направлениям составляет около 10%.

2.3 Характеристика внешней среды организации

Внешняя среда – это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут прямо или косвенно на неё влиять. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена постоянным каким-либо изменениям. Меняются вкусы потребителей, рыночный курс рубля по отношению к другим валютам, вводятся новые законы и налоги, изменяются рыночные структуры, новые технологии революционизируют процессы производства, появляются новые конкуренты и т.д. Способность организации реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одним из наиболее важных составляющих ее успеха. Вместе с тем эта способность является условием существования запланированных стратегических изменений деятельности организации [12, с. 8].

Рынок запасных частей, является составной частью общего автомобильного рынка, обладая, вместе с тем, относительной самостоятельностью и имеет ряд своих особенностей. Это обусловлено, прежде всего, наличием значительного количества заводов и предприятий, производящих запасные части и комплектующие, большой подвижностью широкой сети посредников, осуществляющих их сбыт, а также отсутствием достаточно полной и оперативной информации о номенклатуре производимых запчастей, их наличии в продаже и ценах на них [33, с.68].

Цены на запасные части в целом в меньшей степени подвержены воздействию таких макроэкономических факторов, как девальвация рубля, финансовые кризисы, резкие скачки инфляции и прочее. В то же время рыночные цены весьма чувствительны к некоторой сезонности, активизации деятельности в регионе (проведение сельскохозяйственных работ, дорожного и гражданского строительства, лесозаготовительных и других работ).

Процесс формирования рыночных отношений в стране оказал решающее воздействие как на производство, так и на сбыт запасных частей грузовых автомобилей. Если раньше основные показатели в этой отрасли определялись в плановом порядке, то к настоящему времени можно с уверенностью сказать, что главную роль здесь играет именно потребительский спрос. Отсутствие достаточно полной и надежной статистики не позволяет произвести точную оценку спроса на запчасти грузовых автомобилей. На структуру спроса наиболее существенное влияние оказывают такие факторы, как распределение (по маркам) общего парка грузовых автомобилей, надежность автомобиля (средняя наработка на отказ), условия и интенсивность эксплуатации машины (дорожно-климатические условия, годовой пробег и прочее), периодичность и качество технического обслуживания.

Одним из основных трендов рынка запчастей стало стремление автовладельцев к снижению затрат на обслуживание и ремонт. Обычно это делается за счет приобретения запчастей напрямую у производителя или дистрибьютора, минуя посредника – автомагазин, либо за счет откладывания ремонта автомобиля «до последнего». Экономия также может достигаться путем обслуживания грузовых автомобилей в бюджетных автомастерских, а не у официального дилера или в сервисном центре высокого уровня. В последние два года вырос также спрос на автозапчасти бывшие в употреблении (б/у), стоимость которых примерно в два раза ниже, чем стоимость новых. Тем не менее, желание снизить затраты на обслуживание и ремонт может стать катализатором роста объемов продаж, поскольку бывшие в использовании и недорогие товары низкого качества требуют, как правило, более частой замены или даже могут приводить к выходу из строя узлов и агрегатов автомобиля, которые в свою очередь будут требовать ремонта или замены ещё более часто [34, с. 206].

Все эти и другие факторы необходимо учесть при организации деятельности предприятия.

Необходимо знать и анализировать факторы, которые напрямую влияют на деятельность организации. К ним относятся поставщики, конкуренты и покупатели.

Поставщики играют особую роль, так как организации любой природы сложности в наибольшей мере находятся в самой непосредственной зависимости от сети поставщиков материалов и оборудования, потребляемой энергии, капитала и необходимых сотрудников (трудовых ресурсов) для организации [12, с. 9].

Поставщики- это деловые фирмы и отдельные лица, которые обеспечивают компанию и ее конкурентов какими либо ресурсами, которые необходимы для производства конкретных товаров и/или услуг [41, электронный ресурс].

Таблица 8 - Основные поставщики ООО«ЧелныАвтоСнаб»

| Поставщик | Объём поставляемых товаров, % |
|---|--------------------------------------|
| ООО «Автоснаб», г. Ижевск, ул. БУММАШЕВСКАЯ, 11Б | 29,4 |
| ООО "Мидкам", г. Набережные Челны, проспект Хасана Туфана, 12 этаж 7, 707 | 41,5 |
| ООО «Бином», г. Ижевск, улица Холмогорова, 11 А | 20,3 |
| ИП Кузнецов, г. Ижевск, Ижевск, Маяковского ул., д. 11, склад № 42 | 7,8 |

Из таблицы 8 видно, что большую часть поставок запчастей осуществляется с территории города Ижевска, но наиболее дорогие и редкие товары, со слов директора организации, закупаются в городе Набережные Челны, республика Татарстан.

Так же одним их наиболее важных факторов, влияющих на деятельность организации, являются потребители, так как выбранная нами организация осуществляет коммерческую деятельность с целью извлечения прибыли.

Потребитель - это тот, кто приобретает и использует товары, либо заказывает работы и услуги для личных бытовых нужд, не связанных с

извлечением прибыли. Потребителем выступает фирма, организация и всё государство в целом[42, электронный ресурс].

Для людей рационального типа, в основном мужчин, важны такие качества товаров как:

- функциональность материалов: стойкость, прочность, долговечность, износостойкость и др. - материалы должны выдерживать все описанные параметры.

- гарантийный срок товара,
- наличие и содержание сертификатов качества товаров,
- аннотации, инструкции к материалам,
- дата (сроки) изготовления для скоропортящихся материалов (масла и т. д.),
- экологичность, безопасность материалов[18, с. 56].

Основные потребители (покупатели) запчастей ООО «ЧелныАвтоСнаб» - частные лица., ЗАО «Башнефть-регион», г. Ижевск, ул. Холмогорова, д.3, ГУП УР «УДМУРТАВТОДОР»г. Ижевск, улица Олега Кошевого, 18. ,ООО "Свх Восточный»г. Ижевск, Песочная улица, 11 , ОАО "Милком"г. Ижевск, Воткинское шоссе, 178

Конкуренты - это фирмы, организации, производящие аналогичный вашему товар и торгующие им на вашем целевом рынке.

Анализ деятельности конкурентов осуществляется, чтобы выявить существующих и возможных товаров-конкурентов; определить настоящих и потенциальных конкурентов - производителей этих товаров: разработать прогноз вероятной тактики и стратегии конкурентов. В результате анализа деятельности конкурентов фирма получает возможность понять, почему конкуренты действуют так, а не иначе, и выработать свою собственную стратегию[10, электронный ресурс].

Основными конкурентами ООО «ЧелныАвтоСнаб» являются Региональный центр запчастей «Максим» г. Ижевск, ул. 9 Января, 163; ОООТФ

"1000 МЕЛОЧЕЙ" г. Ижевск, ул. Пушкинская, 249; ООО «Вездеход» г. Ижевск, ул. Татьяны Барамзиной, 44, 58.

Конкуренентов ООО «ЧелныАвтоСнаб» не так много, но они являются достаточно крупными организациями, что отрицательно сказывается на потоке покупателей и прибыли данной организации.

3 Повышение эффективности деятельности ООО«ЧелныАвтоСнаб»

3.1 Оптимизация денежных расчетов

Номенклатура счетов, используемых российскими банками для проведения безналичных расчетов, довольно разнообразна и соответствует различиям в экономическом содержании и назначении расчетных операций.

Основными видами договора банковского счета являются договоры расчетного, текущего, а так же бюджетного счетов[10, с. 198]. Для банков открываются корреспондентские счета, корреспондентские субсчета и т.д. В кредитных организациях хозяйствующие субъекты имеют счета: расчетные, текущие, депозитные, аккредитивные, ссудные, валютные, счета по капитальным вложениям и прочие.

Наиболее распространенным видом банковского счета, который используется в расчетах по большинству хозяйственных операции его владельца, является расчетный счет владельца. Расчетные счета открываются хозяйственным товариществам и обществам, производственным кооперативам, государственным унитарным предприятиям, т.е. организациями, обладающими рядом признаков: имеют статус юридического лица, ведут законченный бухгалтерский учет, самостоятельно платят налоги и вступают в кредитные взаимоотношения с банками.

Владелец расчетного счета имеет полную экономическую и юридическую самостоятельность, выступает самостоятельным плательщиком всех причитающихся с него платежей в бюджет, самостоятельно вступает в кредитные взаимоотношения с банком и может совершать любые другие операции, связанные с его производственной и инвестиционной деятельностью, не противоречащие действующему законодательству РФ.

Следует отметить, что в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» юридические лица могут иметь неограниченное число расчетных счетов в различных банках, на различных территориях.

Расчетные счета используются юридическим лицом для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), доходов от внереализационных операций, сумм полученных кредитов и иных поступлений, осуществления расчетов с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими, банком по полученным кредитам и процентам по ним и прочее.

В письме от 31 декабря 2014 г. N 236-Т «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов» говорится о транзитных операциях.

Под транзитными операциями обычно понимают движение средств между организациями, не обусловленное экономическими причинами.

Как правило, их цель – аккумуляция денег с целью их дальнейшего использования в каких-либо целях, в том числе, и незаконных (взятки, откаты, уклонение от уплаты налогов, черная зарплата и так далее). Оседают денежные средства на счетах в тех странах, где налоговое законодательство не такое жесткое и внимательное, либо в банках, которые находятся в странах, конфликтующих с Российской Федерацией [36, с. 34].

Транзитные операции могут характеризоваться совокупностью (одновременным наличием) следующих признаков:

- зачисление денежных средств на счет клиента от большого количества других резидентов со счетов, открытых в банках Российской Федерации, с последующим их списанием;
- списание денежных средств со счета производится в срок, не превышающий двух дней со дня их зачисления;
- проводятся регулярно (как правило, ежедневно);
- проводятся в течение длительного периода времени (как правило, не менее трех месяцев);

- деятельность клиента, в рамках которой производятся зачисления денежных средств на счет и списания денежных средств со счета, не создает у его владельца обязательств по уплате налогов либо налоговая нагрузка является минимальной;

- с используемого для указанных операций счета уплата налогов или других обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации не осуществляется или осуществляется в незначительных размерах, не сопоставимых с масштабом деятельности владельца счета [4, с. 5].

В июле 2017 года ЦБ объяснил банкам, какие операции считать подозрительными (перечень - в двух документах: Методические рекомендации ЦБ РФ от 21 июля 2017 года №18-МР и Методические рекомендации ЦБ РФ №19-МР от 21 июля 2017 года). ЦБ отметил, что видит увеличение объемов операций по снятию юридическими лицами и ИП средств с дебетовых карт, что может свидетельствовать о незаконном использовании этих денег [2,3].

Регулятор упрекнул кредитные организации в формальном отношении к исполнению 115-ФЗ, рекомендовал ужесточить контроль в этом направлении и передавать информацию о клиентах, которые совершают подозрительные операции. Неблагонадежные клиенты, по мнению ЦБ, обладают двумя или более признаками из списка:

- наличные составляют более 30% от недельного оборота;
- с даты создания юридического лица прошло менее двух лет;
- деятельность, в рамках которой производятся операции по зачислению и списанию средств со счета, не создает у его владельца обязательств по уплате налогов либо налоговая нагрузка является минимальной;
- деньги поступают на счет от контрагентов, по чьим банковским счетам проводятся операции с признаками транзитных;
- деньги на счет поступают от контрагента, который одновременно переводит средства на счета других клиентов;

- средства, как правило, поступают на счет суммами, не превышающими 600 тыс. рублей;

- снятие наличных осуществляется регулярно, ежедневно или в течение трех-пяти дней со дня поступления;

- снятие наличных в сумме, не превышающей 600 тыс. рублей, либо в сумме, близкой к максимальному объёму средств, который может выдаваться клиенту в течение одного операционного дня;

- деньги снимаются в конце одного операционного дня и снова — в начале следующего;

- у клиента несколько корпоративных карт, через которые снимаются наличные, а других операций почти нет [37, с. 78].

Так как организация ООО «ЧелныАвтоСнаб» осуществляется продажу запчастей по предварительному заказу с перечислением полной стоимости самих запчастей, данное письмо накладывает большие ограничения в деятельности организации. Чтобы операции по переводу средств своим поставщикам после зачисления средств от покупателей не считались транзитными, организации приходится придерживать деньги на своём счёте более 3 дней. Это увеличивает срок доставки запчастей, что отрицательно сказывается на прибыли организации. Так как некоторые покупатели уходят к конкурентам, так же происходит замедление оборота денежных средств.

Таблица 9 – Потери организации после принятия закона 115-ФЗ

| Показатель | До закона 115-ФЗ | После закона | Изменение |
|---|------------------|--------------|-----------|
| Средний заказ, тыс. руб. | 300 | 300 | 0 |
| Срок платежа, дней | 1-3 | 3-10 | - |
| Срок платежа в среднем, дней | 2 | 6 | +4 |
| Выгода по срокам платежа (скидка поставщика), тыс. руб. | 6,4 | 0 | -6,4 |
| Доход ООО «ЧелныАвтоСнаб» от заказа | 32 | 32 | 0 |
| Общий доход ООО «ЧелныАвтоСнаб» от заказа | 38,4 | 32 | 6,4 |

Для разрешения сложившейся ситуации предлагаем ООО «ЧелныАвтоСнаб» работать на рынке в качестве официальных представителей основных поставщиков с отказом от расчётов с заказчиками. Это позволит сократить риски ареста счетов и блокировки финансовой деятельности и при этом обеспечит дилерский доход 15% от суммы заказа.

Таблица 10- Расчёты эффективности перевода организации на дилерство.

| Показатель | До вступления в силу 115-ФЗ | После | В статусе дилера |
|---|-----------------------------|--------|------------------|
| Средний заказ, тыс. руб. | 300 | 300 | 300 |
| Среднее количество заказов за год, ед. | 13,58 | 13,58 | 13,58 |
| Уровень рентабельности, % | 12,04 | 10,7 | 12 |
| Средний размер прибыли по заказу, тыс. руб. | 36,12 | 32 | 36 |
| Прибыль от валового оборота* | 490,58 | 393,86 | 436,59 |

*- выручка 2016 года по запчастям 4074,8 тыс. руб.

Если денежные средства будут поступать сразу поставщикам, то ООО«ЧелныАвтоСнаб» избавится от необходимости придерживать средства на счете, и она так же будет получать свои проценты от продаж. Но при этом доставка будет осуществляться быстрее, что положительно скажется на заинтересованности потребителями покупать запчасти именно у этой организации. Количество покупателей увеличится, а значит и прибыль тоже увеличится.

С учётом валового дохода 2016 года от продажи запчастей (4074,8 тыс. руб.) и предположения о сохранении данного уровня дохода в 2017 году общие потери предварительно составят 96,72 тыс.руб. При существующем уровне дохода эффективность предпринимательской деятельности снижается на 19,7%.

3.2 Использование аутсорсинга.

Аутсорсинг – это решение, принимаемое руководителем предприятия и непосредственно связанное с организационными вопросами, о передаче каких-либо бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия стороннему подрядчику.

Аутсорсинг заключается в рассредоточении основных, выполняемых функций организации. Последняя на себя берет ответственность за функции, которые выполняет лучше других и с наименьшими затратами, а остальные распределяет между другими субъектами процесса [43, с. 105].

Аутсорсинг экономит время, деньги и силы организации. Во-первых, какая-то часть работы может быть достаточно мала для того, чтобы нанимать штатного сотрудника. И за малый объем работы в месяц оплата аутсорсинговой компании будет меньше, чем выплата заработной платы штатному сотруднику организации за месяц.

Во-вторых, организация избавляется от затрат на перечисления в фонды за сотрудника, от затрат на оборудование рабочего места, от затрат на выплату районного коэффициента и прочих затрат. Организации не нужно тратить время, силы и деньги на поиск и обучение кадров. Все это означает высвобождение ресурсов организации.

Организация может быть достаточно уверена (хотя и не на сто процентов) относительно качества выполненной работы. Аутсорсинговая компания специализируется на определенном виде деятельности, её сотрудники имеют значительный опыт в этой сфере. Найм нового сотрудника - это всегда риск того, что он окажется недостаточно компетентным в каком-либо вопросе. Условия о критериях качества работы прописаны в договоре на обслуживание. Организация может вернуть предоплату или даже оплату услуг в случае, если работа сделана некачественно или не в срок. Со штатным работником такого не

проделать: его можно уволить, лишить премии, сделать выговор и т.д., но вот выплатить ему заработную плату все равно придется.

Организация в любое время может прекратить договорные отношения с аутсорсинговой компанией, соблюдая порядок, установленный договором или законами РФ. И эта компания не пойдет в суд взыскивать с вас что-либо. Вам не нужно будет делать никаких дополнительных выплат и отчислений. Гораздо сложнее будет уволить работника: как по сокращению, так и по иным другим основаниям. Да и в случае с сокращением организация будет обязана выплатить работнику значительную сумму денежных средств.

За счет аутсорсинга можно повысить эффективность работы, сконцентрировав основные усилия на профильной деятельности организации.

Аутсорсинг экономит время, нервы и силы. Мы уже говорили о том, что в данном случае исключены трудовые споры по различным вопросам. Но кроме этого, организацию больше не будет беспокоить то, что штатный сотрудник заболеет, уйдет в отпуск, уволится и не успеет выполнить свою работу и часть общего плана организации [46, электронный ресурс].

На данный момент ООО «ЧелныАвтоСнаб» использует свои ресурсы для доставки товара на место его выдачи. Большинство поставщиков находятся в Ижевске, но один находится в Набережных Челнах. Мы хотим предложить использовать ресурсы других организаций для доставки товара именно от этого поставщика, так как оплата проезда в обе стороны выходит дороже, чем заказ на доставку в одну сторону. В таблице 9 приведены расчёты. От ООО «ЧелныАвтоСнаб» до ООО«Мидкам», г. Набережные Челны, проспекта Хасана Туфана 200-220 км в зависимости от выбранного маршрута. Для доставки товара необходимо проехать двойной маршрут, а значит 400-440 км.

Таблица 11–Эффективность привлечения транспортных компаний для доставки товара от поставщика ООО «Мидкам», г. Набережные Челны

| Доставка | Км | Итого, стоимость доставки, руб. | Разница, руб. | Разница за 4 перевозки (за месяц), руб. | Экономия за 1 год, руб. |
|----------------------------|------|---------------------------------|---------------|---|-------------------------|
| За счёт организации | 440* | 3212 | - | | |
| Транспортной организацией: | | | | | |
| «Байкал-сервис» | - | 2077 | 1135 | 4540 | 54480 |
| «Деловые линии» | - | 2450 | 762 | 3046 | 36552 |
| ПЭК | - | 2088 | 1124 | 4496 | 53952 |
| Средняя экономия | | | | | 48325,7 |

*440, так как расчёт пути идёт в обе стороны.

В таблице 9 отражена экономия денежных средств при использовании услуг 3 разных транспортных компаний. В среднем экономия, при использовании данного предложения, составляет 48325,7 руб.

3.3 Разработка интернет-сайта

Понятие «сайт» сейчас стало очень распространенным и плотно вошло в наш лексикон, в нашу жизнь. Это во многом связано с развитием сети Интернет и с ее активным использованием общества. Весь Интернет состоит из большого количества сайтов различных видов и тематик. Использование Интернета позволяет исследовать новые возможности рынка для своих товаров (услуг), выделять и изучать различные сегменты рынка [16, с. 67].

Сайт (от англ. site – место, местоположение, позиция) – совокупность страниц, объединенных одной общей темой, дизайном, имеющих взаимосвязанную систему ссылок, расположенных в сети Интернет, несущая в себе определённую информацию.

Синонимами «сайта» стало понятие и «интернет-сайт», и «веб-сайт». Чаще всего интернет-сайту соответствует одно так называемое доменное имя, именно

по доменному имени сайт можно найти во «Всемирной Паутине». Примерами доменных имен могут быть mail.ru, pogoda.ru, lenta.ru. Именно это имя участвует в так называемой «ссылке» на сайт чего-либо.

Каждая страница сайта может включать в себя текст, картинки, видео- или аудио-ролики. Вы можете так же увидеть на сайте так называемые ссылки на другие страницы. Это особые объекты, при щелчке на которые, Вы автоматически перейдете на любую другую страницу. Часто они подсвечены другим цветом, подчеркнуты, иногда в качестве ссылок на страницу могут выступать картинки [44, с. 56].

Каждый сайт создается с определенной целью. Прежде всего, они нужны для передачи определенной информации пользователю сети Интернет. Назначение и внешний облик сайтов поражают своим разнообразием.

По своему информационному содержанию сайты можно разделить на:

1) Сайт-визитка - узкая информация о компании.
2) Корпоративный сайт – расширенная информация о компании ее контакты, новости, перечень услуг, сотрудники, и т.д. Часто такие сайты создаются в рекламных целях, рекламируют товары и услуги организаций. (Например, сайт Центрального Банка России – cbr.ru.)

3) Личный сайт – сайт об одном человеке, его увлечениях, интересах, его личные данные, о таком сайте можно сказать: «Зайти на мою страничку» ·

4) Интернет-магазины. Это особый вид сайтов, через которые Вы можете покупать или продавать товары on-line, т.е. не отходя от Вашего компьютера (один из популярных интернет-магазинов ozon.ru)[47, электронный ресурс].

В результате сбора информации повышается осведомленность потребителей об имеющихся на рынке, в организации, марках товаров и их свойствах. В практическом смысле организация должна разработать такой комплекс маркетинга, который вводил бы ее марку и в комплект осведомленности, и в комплект выбора потребителя. Если товару не удастся

проникнуть в эти комплекты, организация упустит возможность продажи своего товара [20, с. 14].

С наступлением научно-технического прогресса и компьютеризации общества произошло много изменений на рынке продаж. В современном обществе каждая компания, осуществляющая продажи чего-либо и желающая получать высокую прибыль, должна иметь свой интернет-сайт. И мы предлагаем ООО «ЧелныАвтоСнаб» разработать свой полноценный сайт, в котором будет размещена вся информация об организации и всех товарах. Т.е. будет отражена информация: о товарах, их описание, цена, срок доставки при заказе в течение суток и далее. Такой сайт подходит по классификацию сайтов, как корпоративный сайт [48, электронный ресурс].

Конечно, такой сайт стоит денег, требует времени и постоянного обслуживания. Но в дальнейшем он себя быстро окупит и позволит организации ещё больше оптимизировать процесс торговли. Во-первых, так как часть персонала можно будет перевести на удаленный режим работы, а значит сократить затраты на часть их заработной платы, ведь им больше не потребуется тратиться на проезд до места работы, на обед и прочее. Во-вторых, появится больше покупателей, так как сервис станет удобнее, проще, доступнее. И, в-третьих, улучшится репутация организации, так как в наше время любая стабильная и надёжная организация имеет свой интернет-сайт.

Таблица 12- **Расчёт экономии затрат за счёт внедрения сайта**

| Показатель | До внедрения | После внедрения | Изменения |
|--|---------------------|------------------------|------------------|
| Количество работников | 5 | 5 | - |
| Затраты на ЗП одному продавцу и менеджеру по продажам, с отчислениями, тыс. руб. | 776,2 | 665,3 | -110,9 |
| Затраты на разработку сайта, тыс. руб. | 0 | 15 | +15 |

| | | | |
|-------------------------------|---|----|------|
| Обслуживание сайта, тыс. руб. | 0 | 20 | +20 |
| Общая экономия, тыс. руб. | | | 75,9 |

Сокращение заработной платы произошло так как одному продавцу сократили заработную плату в месяц на 5 тыс. руб., из-за перевода его на дистанционную работу и так как менеджеру по продажам сократили заработную плату в месяц на 2 тыс. руб., из-за перевода его на частично дистанционную работу (день через день). Общая экономия от внедрения сайта составила 75,9 тыс. в первый год использования.

Заключение

Любая коммерческая организация направлена на получение прибыли. Наиболее высокую прибыль можно получить при повышении эффективности деятельности предприятия. Чтобы её повысить необходимо оценить экономическую эффективность деятельности организации.

Экономическая эффективность - это получение максимально возможных благот имеющихся в распоряжении организации ресурсов. Для этого предприятию необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность - максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

Главная цель оценки эффективности деятельности компании – выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, который с использованием показателей, способных отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

Существует разделение показателей эффективности на обобщающие и частные.

Обобщающие показатели отражают эффективность использования совокупности ресурсов или хозяйственной деятельности предприятия в целом, а частные - характеризуют эффективность отдельных сторон хозяйственной деятельности организации или степень использования отдельных видов ресурсов.

После проведения анализа экономической эффективности деятельности организации было выявлено, что организация имеет постоянный, хоть и небольшой, доход. Организация за время своего существования не выходила на убыточное положение, что говорит о стабильности организации. Но рентабельность продаж в среднем составляет около 14%. Конечно, требуется её повышать, так как вложенные средства имеют небольшую отдачу.

Организация зарекомендовала себя надёжным поставщиком запчастей грузовых машин марок ГАЗ, МАЗ, КАМАЗ. Запчасти грузовых автомобилей сейчас очень востребованы, так как вся экономика связана с продажами, а все продажи осуществляются благодаря доставке товаров в места продажи. Т.е. та деятельность, которой занимается данная организация имеет большой потенциал по получению прибыли. Но организация по различным причинам не может выйти на новый уровень получения прибыли.

В среднем уровень рентабельности по второстепенным направлениям составляет около 10%. Это говорит о том, что необходимо развивать и вкладываться в продажу запчастей других марок грузовых автомобилей, представленных в ассортименте организации (ГАЗ, МАЗ), либо наоборот развивать только это направление и становиться данной организации наиболее узкоспециализированной. Но как показывает практика, узкий спектр услуг чаще отрицательно влияет на деятельность организаций в данной сфере.

Возможными причинами низкой прибыли являются: невыгодная организация доставки товаров на место продаж от поставщика, находящегося на далёком расстоянии; неправильная организация денежных потоков; неосведомлённость покупателей о самой организации, её товарах и другие. Поэтому мы предложили 3 варианта снижения расходов, а значит повышения прибыли.

Во-первых, аутсорсинг деятельности организации поможет сократить затраты по доставке товара на место продажи и сэкономить 48325,7 руб. в год.

Во-вторых, ООО «ЧелныАвтоСнаб» станет дилером, то организация сократит потери от задержки денежных средств на своём счёте на 19,7 %, увеличит оборачиваемость средств, обезопасит организацию от попадания в список организаций, занимающихся транзитными операциями; упростит финансовые операции и повысит интерес к организации, так как товары будут приходить быстрее.

В-третьих, разработка сайта организации позволит оптимизировать выбор и покупки товаров, сократить затраты на заработную плату, так как часть сотрудников переведут на удалённую работу. Все эти мероприятия направлены на снижение затрат организации и повышение прибыли.

Список использованной литературы:

1. ЦБ РФ ПИСЬМО от 31 декабря 2014 г. N 236-Т «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов»
2. Методические рекомендации ЦБ РФ от 21 июля 2017 года №18-МР
3. Методические рекомендации ЦБ РФ №19-МР от 21 июля 2017 года.
4. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»
5. Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью"
6. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. Пособие/ [Бариленко В.И. и др.]; под ред. В.И. Бариленко. - М.: Издательство «Омега-Л», 2009. - 414с.
7. Валевиц Р.П., Давыдова Г.А. Экономика предприятия торговли: Учебное пособие. – Минск: Высшая школа, 2013. – 367 с.
8. Владимирова Л.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли (торговля): учебник / Л.П. Владимирова. – 3-е изд., испр.– М.: Дашков и К, 2009. – 348 с.
9. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч.1: учеб.пособие / А.С. Головачев. - Минск: Выш. шк., 2008. - 447 с.
- 10.Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д. Финансовое право:Учебное пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юриспруденция, 2000. - 304 с..
- 11.Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учеб.пособие.2-е изд., перераб. и доп. / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. - Минск: Финансы и статистика, 2000. - 208 с.
- 12.Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. С. 21.

13. Ильин, А.И. Планирование на предприятии: учебное пособие. 7-е изд. - Минск: Новое знание, 2007. - 589 с.
14. Ильин, А.И. Экономика предприятия: учеб. пособие / А.И. Ильин [и др.]. / под общ. ред. А.И. Ильина. 2-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2004. - 672 с.
15. Ильин, А.И. Экономика предприятия: учеб. пособие / А.И. Ильин [и др.]. / под общ. ред. А.И. Ильина. 4-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2006. - 698 с.
16. Кеворков В.В., Кеворков Д.В. Практикум по маркетингу – 3 изд. – М.: КНОРУС, 2008. - 159 с.
17. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Текст] : учеб. пособие для вузов / ред. Н. А. Нагапетьянц. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2011. - 280, [2] с.
18. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2006.
19. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева. - Минск: Выш. шк., 2005. - 383 с.
20. Никишкин В.В., Гурова И. В. Роль маркетинговых исследований в разработке стратегии изучения потребителей. //Маркетинг в России и за рубежом № 4, 2009. - с.91.
21. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 2012. - 496 с.
22. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, экономистов и преподавателей. – М.: Академический проект, 2003 – 573 с.
23. Суша Г.З. Экономика предприятия: учебное пособие / Г.З. Суша. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание, 2010. - 512 с.
24. Суша, Г.З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г.З. Суша. - М.: Новое знание, 2003. - 384 с.

- 25.Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учебник / А.М. Фридман. – 4-е изд, испр. и доп.. – М.: Дашков и К, 2012. – 655 с.
- 26.Хрипам В.А., Хрипас В.Я., Суша Г.З., Онаприенко Г.К. Экономика предприятия - 2-е изд., стереотипное - Мн.: Экономика, 2010
- 27.Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: Учебное пособие для вузов / В.А. Чернов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 686 с.
- 28.Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИТК "Дашков и К", 2006.-400 с
- 29.Шеремет А,Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М , 2011. – 176 с.
- 30.Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / А.Д. Шеремет. - М.; 2010. - 514 с.
- 31.Шолиханов Ф.И. Прибыль - основной показатель результатов деятельности организации // Финансы. – 2010. - № 6. – с. 19-21.
- 32.Экономика предприятий торговли и общественного питания : учеб.пособие для вузов / ред.: Т. И. Николаева, Н. Р. Егорова. - 3-е изд. стер. - М. :КноРус, 2009. - 399 с.
- 33.Экономика предприятий торговли: Учебное пособие /Под общ.ред. Н.В. Максименко - Мн.: Высшая школа, 2012. – 289 с.
- 34.Экономика предприятия торговли: Учебное пособие / Под ред. А.И. Гребнева. - М.: Экономика, 2011. – 238 с.
- 35.Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2012 – 519 с.
- 36.Экономико-статистический анализ: Учебное пособие / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Юнити, 2012. – 212 с.
- 37.Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 142 с.

38. https://studopedia.ru/6_30971_effektivnost-ispolzovaniya-osnovnih-sredstv-predpriyatiya.html
39. http://studbooks.net/1259181/buhgalterskiy_uchet_i_audit/analiz_struktury_ucheta_analiza_zatrat_osnovnoe_proizvodstvo
40. https://studopedia.ru/7_84288_rentabelnost-prodazh.html
41. <http://rfnauka.ru/articles/logistika/postavschik/>
42. https://studopedia.ru/17_89459_tema--ekonomika-potrebitelya.html
43. <https://studfiles.net/preview/5007424/>
44. http://polbu.ru/marketing_ural/ch10_all.html
45. <http://www.buhgalteria.ru/article/n138618>
46. http://lib.rin.ru/book/outsourcing_svetlana-efimova/text/
47. <http://moolkin.ru/chto-takoe-sayt-internet-sayt-vidy-saytov/>
48. <https://udm-info.ru/news/economy/10-02-2017/udmurtstat-za-2016-g-srednyaya-zarplata-v-ur-vyroslo-na-6>

Приложения

Расчет стоимости перевозки

Параметры груза
Мест 1, вес 100 кг, объем 1 м³

Межтерминальная перевозка
Набережные Челны — Ижевск **1 397,00 руб.**

Услуги терминала-отправителя
Забор от адреса **330,00 руб.**

Услуги терминала-получателя
Доставка до адреса **350,00 руб.**

Стоимость заказа 2 077,00 руб.
Время в пути 3 суток

Расчет стоимости актуален на 16.10.2017. Указанная стоимость является ориентировочной. Точная стоимость перевозки определяется только при обмере

ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ Москва
+7 (495) 775-55-30 [Онлайн-звонок](#)

Состав груза **Несколько мест** Письмо

Самое длинное место * м

Самое широкое место * м

Самое высокое место * м

Самое тяжелое место * кг

Количество мест * шт воспользуйтесь режимом ["1 место"](#)

Общий вес * кг, из них кг негабаритного груза

Общий объем * м³, из них м³ негабаритного груза

Распечатать расчет **Сохранить**

Услуги на терминале отправителя:
Страхование груза и срока р.

Межтерминальная перевозка:
Ижевск – Набережные Челны **2 150 р.**

Доп. услуги: информирование о статусе груза р.

Стоимость заказа * 2 450 р.

* Указана ориентировочная стоимость

Предварительное оформление заказа

Ориентировочный график перевозки груза:

16 окт сдается на терминал отправки

17 окт **Онлайн-консультант**

18 окт

Диалоги Я Анализ основных Анализ осн... X транспортные ко... ласк: Рассчитать сто... X Цены на грузопе... +

ресom.ru Рассчитать стоимость доставки груза по России | Расчет цен на грузоперевозки трансп...

Обратите внимание! С 1 октября выдача груза в Санкт-Петербурге осуществляется в трех отделениях: [Санкт-Петербург](#), [Санкт-Петербург Центр](#) и [Санкт-Петербург Север](#).

Количество суток в пути: 2*
Дни отправки: пн, вт, ср, чт, пт, вс

Авиаперевозка по данному маршруту не осуществляется

| Услуга | Направление | Цена |
|--|---------------------------|----------------------|
| Стоимость перевозки груза | | 1 547.50 |
| Включает: | | |
| Перевозка груза | Набережные Челны - Ижевск | 1 547.50 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Стоимость забора груза | Набережные Челны | 270.00 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Стоимость доставки груза | Ижевск | 270.00 |
| Итого: | | 2 087.50 руб. |

Оформить заявку

Предварительное оформление позволит вам:

- пройти без очереди к оператору в офисе;
- снизить риск возникновения ошибки при вводе данных;
- значительно ускорить процесс сдачи груза на складе.

[сохранить на сайте](#) [скачать в PDF](#) [переслать по эл.почте](#)

[Задать вопрос онлайн](#)

удобным и выгодным для клиентов, мы устанавливаем фиксированные тарифы на грузоперевозки по Рос...
 Федерации и в Республику Казахстан. С помощью формы для расчета стоимости грузоперевозки вы можете узнать, во сколько обойдется доставка груза в

RU 16:31 16.10.2017