МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра экономики АПК

Допускается к защите:

Зав. кафедрой, д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.М.Гоголев

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:Направления повышения эффективности деятельности организации

 (на примере ООО «УралСпецТех»).

Направление подготовки: «Менеджмент»

Профиль подготовки: «Менеджмент организации»

Выпускник В.Ю. Зорин

Научный руководитель,

к.э.н., доцент Е.А.Конина

Рецензент

к.э.н., доцент Г.Я. Остаев

Ижевск 2017

СОДЕРЖАНИЕ:

Введение …………………………………..…………………………………..3

**1. Теоретические основы оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации……………..4**

1.1 Сущность экономической эффективности. Система показателей оценки экономической эффективности производства………………………………...4

## 1.2 Классификация затрат и результатов при оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта…………………………………….…18

## 1.3 Методики оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта…………………………………………………………………………21

1.4 Направления повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности……………………………………………………….…………..19

**2.Организационно-правовая и экономическая характеристика ООО «УралСпецТех»……………………………………………………………….34**

## 2.1 Правовой статус, вид деятельности и экономические условия хозяйствования ООО «УралСпецТех»……….………………………………...34

## 2.2Основные экономические показатели деятельности ООО «СпецАвтоТех»

…………………………………………………………………………..……...38

## 2.3Анализ финансового состояния……………………………………………..48

## 2.4 Анализ эффективности деятельности ООО «УралСпец Тех»……...........51

**3Направления повышения эффективности деятельности организации комплекса……………………………………………………………………..58**

## 3.1 Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО « УралСпец Тех»……………………..………………...58

Заключение ……….……………………………………………………………68

Список использованной литературы……………….………………………..70

Приложения………………………………………………………………….....73

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития хозяйствующих субъектов.Для оценки и измерения эффективности экономической деятельности используется понятие «экономическая эффективность», которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, направленных на достижение этих результатов.

Для обеспечения эффективного производства и обращения необходимо знать не только потребности в оборудовании, материалах, полуфабрикатах, численности основных и вспомогательных рабочих (персонала) для изготовления в срок продукции в установленных объемах и соответствующе установленным требованиям по качеству, но и потребности рынка и его особенности.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является предприятие строительной отрасли - ООО "УралСпецТех"г. Чайковский Пермского края.

Цель выпускной квалификационной работы - разработать предложения и рекомендаций по повышению экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельностиисследуемой организации.

Для достиженияпоставленной цели нами в работе сформулированы и решены следующие задачи:

- раскрыть сущность и значение экономической эффективности работы предприятия, её показателей;

- оценить эффективность использования ресурсного потенциала организпации;

- проанализировать объёмы выпуска и реализации продукции, структуры и динамики себестоимости продукции;

- разработать пути повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Для решения поставленных задач в работе использованы различные методы: статистический, графический, факторного анализа.

1. **Теоретические основы оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации.**

**1.1 Сущность экономической эффективности. Система показателей оценки экономической эффективности производства.**

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в сфере производства и распределения. Эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Под эффективностью в общем виде понимается результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходованных на достижение этих результатов [7, с.659].

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

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

Затраты - это потребленная в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) часть ресурсов, которая образует себестоимость продукции (работ, услуг). 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 (работ, услуг) и т.д. [7, c.667].

Затраты можно подразделить на единовременные и текущие затраты. Единовременные затраты - это авансируемые предприятием средства на реализацию мероприятия, по которому рассчитывается эффективность. Они реализуются единовременно, разово, до начала ввода в эксплуатацию. Единовременные затраты подразделяются на предпроизводственные затраты и капитальные вложения. Предпроизводственные затраты - средства, предназначенные для проведения комплекса научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, связанных с разработкой мероприятия. Капитальные вложения - создание технической базы проекта (затраты на приобретение оборудования, строительно-монтажные работы и т.п.) [7, c.668].

Текущие затраты представляют собой величину затрат живого труда и потребляемых в течение года средств производства. Они производятся постоянно в течение года, характеризуют издержки производства и включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, энергию и вспомогательные материалы, амортизацию основных фондов. Структура и величина текущих затрат совпадает со структурой и величиной себестоимости продукции (работ, услуг) [7, c.668].

Экономическая эффективность производства отражает степень использования ресурсов и отдачу затрат, которая определяется соотношением между достигнутыми результатами и используемыми в производстве ресурсами или осуществленными затратами. Поэтому экономическую эффективность производства можно определить как соотношение результата к затратам ресурсов или соотношение результата к ресурсам. Допускаются так же обратные соотношения, т.е. отношение затрат к результату [8, c.247].

**Сводный показатель эффективности исчисляется по формуле**

, (1.1)

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

З - текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг)) [2, c.215].

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

Различают общую и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства.

Общая экономическая эффективность применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности 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 возможными вариантами [15, c.342].

Важнейшей проблемой при оценке экономической эффективности является измерение результата (эффекта). Это, во-первых, предполагает определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной деятельности, а во-вторых, нахождение методов количественной оценки этого эффекта. Сферами образования экономии в процессе функционирования предприятия могут быть сфера производства и сфера управления. Определяющей 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 (доход от выпуска и приобретения ценных бумаг). Процесс оценки результата является более сложным и распадается на две составляющие: нахождения области проявления эффекта и количественная оценка эффекта. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

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.д. Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства и т.п. К ним можно отнести доход, прибыль, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т.п. Конечные экономические результаты учитывают при расчете обобщающих (интегральных) показателей эффективности. Социальные результаты выражают соответствие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям развития общества, региона, трудового коллектива и работника. Сюда входят: уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, уровень социальной защищенности работников предприятия, условия труда т.д. [7, c.670].

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. 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 предприятия (объем продаж и прибыль). Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. Так, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, на которой определяется экономическая эффективность.

Иногда эффект определяется на основе экономико-математических моделей, связывающих факторы и источники эффективности. Под источниками эффекта понимаются 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. Источниками эффективности при этом могут быть:

- сокращение простоев оборудования по организационным причинам,

- сокращение непроизводительной работы,

- экономия на постоянных издержках.

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

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

2)для экономического обоснования лучших вариантов производственных решений в области управление 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 [2, c.212].

В настоящее время общепринятая система показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия 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.

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

- по стране (региону):

1) 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;

2) показатели использования материальных затрат: материальные затраты, приходящиеся на рубль ВВП, и т.д.;

3) показатели использования трудовых ресурсов: отношение ВВП к численности работников сферы материального производства и т.д.

- по предприятию:

1) величина и темпы роста объема продаж, дохода, прибыли;

2) величина и темпы изменения затрат на рубль товарной (реализованной продукции);

3) рентабельность продукции, производства, оборота, собственного и заемного капитала;

4) рентабельность инвестиций, в том числе капитальных вложений;

5) коэффициент эффективности инвестиции, в том числе капитальных вложений (по вновь строящимся объектам);

6) срок окупаемости инвестиций, в том числе капитальных вложений [7, c.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:

, (1.2)

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. Общая рентабельность является наиболее важным параметром конкурентоспособности предприятия и рассчитывается отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Рентабельность собственного (заемного) капитала определяется как отношение прибыли к собственному (заемному) 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 оборота рассчитывается как отношение прибыли к объему реализованной продукции за конкретный период [7, c.683].

Дифференцированные показатели характеризуют эффективность использования конкретных видов ресурсов и затрат для расчета дифференцированных показателей используется два подхода: ресурсный и затратный [8, c.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

, (1.3)

где ВП - объем продукции или выполненной работы в натуральных либо условно-натуральных единицах; Чсп - среднесписочная численность работающих, чел. Трудоемкость (ТЕ) - это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Рассчитывается по формуле

, (1.4)

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

Относительная экономия персонала () определяется по формуле

, (1.5)

где Чбаз и Чотч - численность персонала предприятия соответственно базового и отчетного периода, чел. JВП - индекс роста объема производства товарной или реализованной продукции отчетного периода по сравнению с базовым, основных фондов: определяется фондоемкостью, фондоотдачей и относительной экономией производственных фондов [8, c.250-251].

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

, (1.6)

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

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

. (1.7)

Относительная экономия основных производственных фондов () рассчитывается по формуле

, (1.8)

где ОФБАЗ и ОФОТЧ - 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 (КОБ) - это количество, совершаемые оборотными средствами в течение определенного периода (обычно года). Определяется по формуле

, (1.9)

где ОБС - среднегодовой остаток оборотных средств на предприятии за год, ден. ед. [4, c.27].

Коэффициент загрузки (КЗ) 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

. (1.10)

Относительная экономия оборотных фондов () определяется по формуле

, (1.11)

где ОБСБАЗ и ОБСОТЧ - 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 (МЕ) отражает величину материальных затрат, приходящихся на единицу произведенной продукции (работ, услуг), и определяется по формуле

, (1.12)

где МЗ - материальные затраты, ден. ед. [4, c.28]. Материалоотдача (МО) характеризует величину результата, приходящуюся на рубль материальных затрат, и рассчитывается по формуле

. (1.13)

Относительная экономия материальных затрат () обусловлена различными темпами изменения объемов производства и материальных затрат и рассчитывается по формуле

, (1.14)

где МЗБАЗ и МЗОТЧ - материальныезатраты 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, капиталоотдача и относительная экономия инвестиций [8, c.254-255].

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

, (1.15)

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

∆ВП - прирост выпуска продукции, обусловленный данными капитальными вложениями, в натуральных и стоимостных измерителях.

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

. (1.16)

Относительная экономия капитальных вложений () рассчитывается по формуле

, (1.17)

где КВБАЗ и КВОТЧ - 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.

**1)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.

**2) 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.

**3) 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.

**4) 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 [**7, c.684-686].**

##

## 1.2Классификация затрат и результатов при оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта

В расчетах эффективности деятельности хозяйствующего субъекта результаты сопоставляются с величиной вовлеченных в хозяйственный оборот или потребленных ресурсов. Поэтому достоверность оценки эффективности во многом зависит от правильности определения затрат и величины различных ресурсов.

В зависимости от цикличности осуществления затраты подразделяются на единовременные и текущие.

Текущие затраты представляют собой постоянные материальные расходы и трудовые затраты, необходимые для производства продукции и услуг в течение года. Единовременные затраты - это авансируемые на ряд лет финансовые и материально-технические средства (инвестиции), необходимые для расширенного воспроизводства производственных фондов, технического совершенствования производства. В отличие от текущих затрат, которые приносят эффект, как правило в течение года, единовременные затраты дают эффект через определенный период времени, как правило, больше года, после ввода в действие производственных мощностей [36].

Единовременные затраты делятся на предпроизводственные и капитальные вложения.

Предпроизводственные затраты предназначаются для проведения комплекса научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, связанных с разработкой мероприятия.

Капитальные вложения осуществляются для создания технической базы проекта (затраты на приобретение оборудования, строительно-монтажные работы и тому подобное) [34].

Классификация затрат и ресурсов в мировой практике универсальная, в ней выделяются следующие основные виды затрат и ресурсов [38]:

* затраты живого труда (отработанное время, фонд заработной платы),
* материальные затраты (затраты сырья, материалов, топлива, энергии),
* производственные фонды (основные производственные фонды, оборотные фонды, фонды обращения),
* капитальные вложения, инвестиции (затраты на расширенное воспроизводство основных фондов и прирост оборотных фондов),
* природные ресурсы (земля, запасы полезных ископаемых, леса, воды),
* информационные ресурсы (знания, результаты научных исследований, изобретения и рационализаторские предложения),
* время, как экономическая категория (рабочий период, время производства, сроки реализации инвестиций, инноваций, внедрения новой техники).

Реальность информации об уровне эффективности связана с классификацией и формами выражения экономического эффекта. Оценка эффекта, как правило, включает три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг.

Следующая группа показателей эффекта отражает конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях управления, удовлетворение потребностей рынка, качественную структуру производства. К ним относятся: национальный доход, чистая продукция, валовой национальный продукт, прибыль, экономия от снижения себестоимости, объем продаж в соответствующих ценах, ввод в действие производственных мощностей и фондов, качество продукции и услуг.

Объемные результаты учитываются при расчете дифференцированных показателей эффективности, а конечные экономические результаты - при расчете обобщающих (комплексных) показателей эффективности.

Важное место в оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта принадлежит социальным результатам, выражающим соответствие результата хозяйственной деятельности социальным целям общества, коллектива, приоритетность человеческого (личностного) фактора в развитии экономики. Экономические интересы производителей находятся в тесной взаимосвязи с социальными результатами: чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты и наоборот. Социальные результаты отражаются в таких показателях, как повышение уровня жизни (рост оплаты труда, реальных доходов, прожиточный минимум, обеспеченность жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников), свободное время и эффективность его использования, условия труда (сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения), состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране и регионе. Следует отметить, что социальные результаты и их влияние на экономические результаты не всегда поддаются точной количественной оценке, широко распространена их косвенная оценка, ранжирование целей.

По степени охвата ресурсов или затрат выделяют частные показатели, характеризующие эффективность использования одного вида ресурсов или затрат, и обобщающие, характеризующие использование всех видов ресурсов
или затрат.

В зависимости от методики расчетов показатели эффективности классифицируются на затратные и ресурсные[3]. В расчете ресурсных показателей эффективности участвует величина ресурсов предприятия, вовлеченная в хозяйственный оборот, а затратных - величина затрат ресурсов, осуществленная при реализации оцениваемого объекта.

По направленности действия выделяют показатели емкости и отдачи. Показатели емкости отражают, сколько ресурсов или затрат содержится в единице результата, и определяются отношением количества ресурсов или затрат к величине результата. Показатели отдачи, наоборот, определяются делением величины результата на затраты ресурсов.

## 1.3Методики оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта

На настоящий момент существует несколько методик определения эффективности деятельности предприятия. Рассмотрим основные из них.

**1. Традиционная**

В традиционной методике наиболее полное и последовательное исследование эффективности дается в теории комплексного экономического анализа, где эффективности посвящены разделы перспективного, текущего и оперативного анализа, на базе которого оценивается достигнутая эффективность хозяйственной деятельности, выявляются факторы ее изменения, неиспользованные возможности и резервы повышения. Показатели данной методики представлены на рисунке 1.

Таким образом, предложенная система показателей отражает общую эффективность функционирования предприятия. Она может быть востребована как руководством самого предприятия для общей оценки состояния дел, так и внешними, по отношению к объекту оценки, институтами для сравнения с аналогичными показателями других хозяйствующих субъектов.

К дифференцированным показателям эффективности относятся показатели, характеризующие относительную экономию отдельного вида затрат и ресурсов. Так, относительная экономия живого труда (относительное высвобождение численности работников (Эт)) определяется по формуле (1).



Рисунок 1- Система показателей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия **[5]**

Эт = Чб\*Кп-Чо (1),

где Чб- численность работников предприятия в базисном периоде,

Кп - индекс роста производства продукции, работ или услуг;

Чо - численность работников в плановом или отчётном периоде.

Для оценки экономической эффективности в целом по республике, региону, предприятию применяются обобщающие (комплексные, интегральные) показатели эффективности. К ним относятся: национальный доход (НД), валовой национальный продукт (ВНП) на душу населения; производительность общественного труда, коэффициент общей эффективности, затраты на рубль товарной продукции, прибыль, рентабельность производства и рентабельность продукции.

Важнейшими показателями эффективности общественного производства служат трудоемкость, материалоемкость (для производственных предприятий), капиталоемкость и фондоемкость.

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность).

Рентабельность выражает абсолютный или относительный (в процентах) размер полученной прибыли на 1 рубль текущих затрат или на 1 рубль используемых ресурсов (основных производственных фондов, оборотных средств, собственного и заемного капитала). Расчет выполняется по формуле (2) **[4**]:

Р = П/3\*100 (2),

где П - прибыль,

3 - размер текущих затрат или используемых ресурсов.

Различают прежде всего общую (совокупную) и расчетную рентабельность. Общая рентабельность определяется как отношение балансовой (валовой) прибыли к стоимости производственных ресурсов (основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств), расчетная рентабельность - как отношение чистой (расчетной) прибыли к сумме основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Кроме того, при планировании, оценке и анализе эффективности производства рассчитывается рентабельность текущих затрат, рентабельность используемых (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).

Рентабельность текущих затрат (Рз) включает такие показатели рентабельности, как: рентабельность реализованной продукции (оборота)(3):

Рп=100\*П/Ор (3),

Рентабельность отдельного вида продукции (4):

Рв=100\*П/С (4),

где П - прибыль от реализации, руб.;

Ор -объем реализованной продукции, руб.;

С - себестоимость отдельного вида продукции, руб.

Рентабельность производственных ресурсов (Рр) отражает эффективность использования имеющихся в распоряжении предприятия производственных фондов, имущества, собственного и заемного капитала. Этот показатель определяется (5):

Рр = (П\*100)/(ОПФ+НОС) (5),

где ОПФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, HOC - среднегодовые остатки нормируемых оборотных средств.

Для оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) в расширенное воспроизводство производственных фондов и новую технику рассчитываются показатели рентабельности инвестиций (капитальных вложений)- (Ри) и срока их окупаемости (Т) (6), (7) [13]:

Ри = АП/Кв (6),

Т = Кв/АП (7),

где АП - годовой прирост чистой прибыли в результате реализации капитальных вложений,

Кв - капитальные вложения в соответствующие технические и организационные мероприятия.

Рентабельность капитальных вложений характеризует размер прироста чистой прибыли на 1 рубль капитальных вложений в мероприятие, срок окупаемости - период времени, в течение которого капитальные вложения компенсируются годовым приростом чистой прибыли. Коэффициент рентабельности капитальных вложений в целях обоснования их экономической целесообразности сопоставляется с банковским процентом по долгосрочным депозитам.

Приведенные выше показатели имеют ограниченный характер использования, все они, кроме показателя производительности общественного труда и рентабельности, не дают полного, всестороннего представления об эффективности производства и затрат, а характеризуют лишь использование определенного вида ресурсов.

Для полного представления об общей эффективности затрат нужна обобщенная характеристика стоимостных и натуральных показателей. Этой цели служат общая и сравнительная экономическая эффективность затрат.

В планировании и проектировании общая экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям, а сравнительная - как отношение разности текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам. При этом общая и сравнительная экономическая эффективность дополняют друг друга.

По народнохозяйственным комплексам, отдельным отраслям, а также формам воспроизводства основных фондов общая экономическая эффективность затрат рассчитывается как отношение прироста прибыли (АП) к капитальным вложениям (К) (8):

Э=ДП/К (8),

По вновь строящимся цехам, предприятиям и отдельным мероприятиям показатель эффективности (Эп) определяется как отношение планируемой прибыли к капитальным вложениям (сметной стоимости) (9) [3]:

Эп = (Ц-С)/К (9),

где К - полная стоимость строящегося объекта,

Ц - годовой выпуск продукции в оптовых ценах предприятия,

С - издержки производства годового выпуска продукции после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей.

При сопоставлении вариантов хозяйственных и технических решений, размещения предприятий и их комплексов, строительства новых или реконструкция старых предприятий и т.п. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат.

Если один из сравниваемых вариантов для своей реализации требует меньше капитальных вложений и одновременно обеспечивает более низкую себестоимость, то при прочих равных условиях он признается экономически более выгодным. В этом случае достигается двойной эффект: экономия от снижения себестоимости (текущих затрат) и экономия на капитальных вложениях. Однако нередко повышение производительности труда, снижение себестоимости, эксплуатационных затрат достигается ценой дополнительных капитальных вложений. В этих случаях оптимальный вариант выбирается на основе расчетов срока окупаемости (Т) или коэффициента сравнительной эффективности дополнительных капитальных вложений (Е) и их сопоставления с нормативными значениями (10), (11) [6]:

Т = (К2-К1)/(С1-С2)\* Тн (10),

Е = (С1-С2)/(К2-К1)\*Ен (11),

где К1, К2 - капитальные вложения по вариантам;

Cl, C2 - себестоимость продукции или работ по вариантам;

Тн - нормативный срок окупаемости,

Ен - нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений.

На практике для отбора оптимального варианта (особенно, когда сопоставляется более двух вариантов) применяется формула приведенных затрат - преобразованное выражение формулы отбора оптимального варианта по сроку окупаемости или коэффициенту сравнительной эффективности дополнительных капиталовложений. Критерием оптимального варианта в этом случае служит минимум приведенных затрат, которые представляют собой совокупную величину текущих и единовременных затрат, приведенных к одинаковой размерности, и определяются по формуле (12):

3ni= Ci + EHxKi->min (12),

где 3ni - приведенные затраты по данному варианту,

Ci - текущие затраты по тому же варианту,

Ki - кап. вложения по каждому варианту,

Ен- нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.

Недостатком традиционной методики определения эффективности, на наш взгляд, является то, что они определяют эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом, не акцентируя внимания непосредственно на производственном процессе.

**2. Результативная**

Ее специфика состоит в том, что она показывает, при помощи комбинации каких ресурсов получен конечный результат, т.е. результативный фактор к управлению в сопоставлении с обычно применяемым.

Затраты (3) и результаты (Р) могут сопоставляться между собой различными способами, при этом получаемые показатели имеют разный смысл, акцентируя ту или иную сторону категории «эффективность». Показатель вида Р/3 характеризует результат, получаемый с единицы затрат[32].

Данная модель, на наш взгляд может быть эффективной только при наличии на предприятии высококвалифицированных кадров, занимающихся непосредственно анализом хозяйственной деятельности т.к. необходимо не только разработать систему показателей, но и составить алгоритм их взаимовлияния друг на друга.

**3. Двухуровневая**

Данная методика представляет собой систему показателей, позволяющих контролировать эффективность производства и применяется для промышленных предприятий. Эти показатели рассчитываются на основе объема продаж (Q) как характеристики результата.

Верхний уровень - показатели эффективности деятельности промышленного предприятия отражают общий уровень эффективности, достигнутый на предприятии.

Нижний уровень - частные показатели использования ресурсов факторов производства раскрывают причины, определившие сложившийся уровень эффективности, а также указывают направления для повышения эффективности.

Разработанная система показателей в рамках данной методики представлена в таблице 1.

**Таблица 1 - Двухуровневая система показателей эффективности промышленного производства [36]\***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды ресурсов** | **Примененные ресурсы** | **Потребленные ресурсы** |
| **Показатель эффективности** | **Расчетная формула** | **Показатель эффективности** | **Расчетная формула** |
| Трудовые | Производительность труда (ПТ) | ПТ=Q/Ч | Зарплатоемкость (S3) | S3=ФО/Q |
| Основные производственные фонды | Отдача основных производственных фондов (Fo) | Fo= Q/Ф°cp | Амортизациемкость (SA) | SA=Иa/Q |
| Материальные ресурсы | Отдача оборотных производственных фондов (Foб) | Fo6= Q/Фo6cp | Материалоемкость (SM) | SM=M3/Q |

\* Где Ч - численность работающих;

ФО - фонд заработной платы за анализируемый период;

Ф°ср - средняя стоимость основных производственных фондов;

Иа - сумма амортизационного износа, начисленного за анализируемый период;

Фо6ср - средняя стоимость оборотных фондов;

МЗ - материальные затраты.

Показатели верхнего и нижнего уровней взаимосвязаны в силу своей экономической сущности и методологических особенностей построения.

Результаты анализа показателей эффективности по данной методике позволяют выявить «узкие места» в производстве, определить какие ресурсы используются неэффективно и соответствующим образом скорректировать управление.

Частные факторные показатели эффективности использования промышленного производства должны отвечать общим требованиям, предъявленным к показателям эффективности[37].

На наш взгляд, наиболее оптимальной моделью для анализа эффективности деятельности не промышленного предприятия является традиционная модель т.к. оценивает не только отдачу вложенных затрат в основную деятельность, но и эффективность работы отдела сбыта.

Подводя итог всему сказанному в данной главе отметим, что инфраструктурный комплекс представляет собой субъекты хозяйствования, обеспечивающие воспроизводство общественных благ.

Рационально организованное обслуживание базовых отраслей, обеспечиваемое инфраструктурным комплексом, освобождает предприятия отрасли от некоторых крупных затрат, позволяет более эффективно использовать имеющийся ресурсный потенциал.

При этом, так как уровень эффективности деятельности хозяйствующего субъекта характеризует уровень развития производственных сил и дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль, повышение эффективности деятельности составляющих инфраструктурного комплекса в целом способствует повышению эффективности деятельности отраслей, которые они обслуживают.

В расчетах эффективности результаты сопоставляются с величиной вовлеченных в хозяйственный оборот или потребленных ресурсов. Поэтому достоверность оценки эффективности во многом зависит от правильности определения затрат и величины различных ресурсов.

Система показателей эффективности деятельности предприятия должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели.

**1.4 Направления повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности**

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 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) [2, c. 222].

Реализация путей повышения экономической эффективности производства связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. 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 [2, c. 223-225].

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.

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.

Внутрипроизводственные пути охватывают мероприятия, которые реализуются внутри самого предприятия. Пути повышения эффективности производства отражаются в плане экономического и социального развития предприятия 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. [2, c. 225-226].

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:

1)повышения степени использования имеющегося оборудования по времени;

2)роста интенсивной загрузки этого оборудования;

3)увеличения производственной мощности.

- Совершенствование действующих технологий, направленных:

1)на повышение степени использования исходного сырья;

2)рост качества выпускаемой продукции;

3)сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

- Рациональное использование отходов производства на основе:

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

2)реализация отходов на сторону для их применения на других предприятиях;

3)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 изменениям внешней среды [2, c. 226].

Пути повышения эффективности деятельности предприятия подразумевают внедрение на предприятии научно-технического прогресса, в том числе революционное переоснащение производственных фондов на основе новейших научных достижений техники и технологий. Такие коренные изменения в технике, мобилизация технических, организационных, социальных и экономических факторов позволят существенно повысить показатель производительности труда.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия подразумевают и использование режима экономии. Ресурсосберегающие факторы должны стать решающими для удовлетворения постоянно растущей потребности в топливе, сырье, материалах и энергии.

Помимо этого, пути повышения эффективности деятельности предприятия включают и мероприятия по лучшему распределению и использованию основных ресурсов и фондов организации. Очень важно максимально интенсивно использовать производственный потенциал предприятия, следить за ритмичностью производства, за максимальной загрузкой производственного оборудования. Результатом этих мероприятий будет ускоренный темп прироста готовой продукции без лишних капиталовложений и инвестиций.

1.

**2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «УралСпецТех»**

## 2.1Правовой статус, вид деятельности и экономические условия хозяйствования ООО «УралСпецТех»

## ООО «УралСпецТех» (полное наименование - Общество с ограниченной ответственностью «СпецАвтоТех») динамично развивающаяся компания, созданная в 2004 г. Основными направлениями деятельности является оказание услуг автотранспортом и спецтехникой, в первую очередь, организациям, занимающимся буровыми и вышкомонтажными работами в нефтегазовой отрасли в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами общество с целью получения прибыли, уставный капитал которого разделён 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.

ООО «УралСпецТех» создано в соответствии с гражданским кодексом Российской Федерации и федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Учредителями общества являются физические лица. Уставный капитал общества составляет 10000 руб. и разделен на равные доли.

В своей деятельности общество руководствуется законодательством РФ, гражданским кодексом РФ и иными нормативными актами.

Конкурентами являются предприятия, которые оказывают аналогичные услуги. Ограничениями со стороны конкурентов служат, например, объем, номенклатура и ассортимент техники для оказания услуг, цены и качество поставляемых услуг, договорные условия и т.п.

На сегодняшний день крупнейшими поставщиками услуг и основными конкурентами на рынке Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО), где работает ООО «УралСпецТех» можно считать: ООО «ПриполярБурСервис», ООО «НефтепромТехнология», ЗАО «СпецТехника».

Уровень конкуренции на анализируемом рынке невысок, т.к. условия работы в районах Крайнего Севера сопряжены с высокими материальными затратами в т.ч. на проживание рабочих, горюче-смазочные материалы. На рынке работают 3 крупные фирмы и 4-5 небольших. В общем виде разделение рынка представлено на рисунке 2.



Рисунок 2- Доли рынка услуг спецтехники в ЯНАО, %

Как видно из рисунка, ООО «УралСпецТех» значительно уступает в доле рынка основным поставщикам услуг спецтехники, но превосходит доли рынка остальных фирм. Таким образом, все сравнения в работе далее будут происходить с лидерами рынка.

К конкурентным преимуществам ООО «УралСпецТех» можно отнести:

* лучшее соотношение цена/качество;
* вся техника 2009 г. выпуска и новее;
* малый размер фирмы и как следствие прямой контакт с потенциальными заказчиками при проведении переговоров по сотрудничеству осуществляет непосредственно генеральный директор, что ведет к более оперативному реагированию на условия заказчиков и предоставление более мягких условий сотрудничества крупным клиентам.

Дляорганизации процесса оказания услуг в условиях предприятия создается структура управления, ориентированная на реализацию производственных функций. Структура управления формируется в составе руководителей, специалистов и служащих, каждый из которых выполняет определенные функции, в соответствии с их положением в иерархической структуре аппарата управления и должностями.

Управленческаяструктура ООО «УралСпецТех» представлена на рисунке 3.

Генеральный

директор

Начальник отдела кадров

Главный

бухгалтер

Заместитель директора по финансам

Заместитель директора по транспорту

Рисунок 3- Управленческая структура ООО «СпецАвтоТех»

В целом структура управления представляет собой специфическое подразделение, задачей которого является осуществление эффективного управления производством (процессом оказания услуги).

Структура управления предприятия линейно-функциональная. Она обеспечивает такое разделение труда, при котором линейные звенья принимают решения и управляют, а функциональные -консультируют, информируют, координируют и планируют хозяйственную деятельность.

Непосредственное руководство обществом осуществляет его генеральный директор, отвечающий за результаты его деятельности.

Основными обязанностями директора общества являются:

* выработка организационных, информационных и нормативных документов по деятельности предприятия;
* организация технологического процесса оказания услуг;
* осуществление экономически выгодной деятельности предприятия;
* организация снабжения расходными материалами;
* обеспечение выполнения требований по охране труда, техники безопасности и противопожарной безопасности;
* получение соответствующих лицензий на деятельность;
* организация бухгалтерского учета, учета эксплуатации оборудования.

Главный бухгалтер общества осуществляет бухгалтерский учет денежных и материальных средств, калькуляцию стоимости оказываемых услуг. Кроме того, бухгалтер осуществляет учет сбыта, отсутствие дебиторской и оптимальный размер кредиторской задолженности. Составляет график платежей, финансовый план общества.

Заместитель директора по финансам отвечает за обеспечение предприятия заказами. Кроме того, в его обязанности входит мониторинг рынка и разработка в соответствии с результатами мониторинга новых направлений деятельности.

Начальник отдела кадров осуществляет подбор, расстановку и обучение кадров общества;

Заместитель директора по транспорту отвечает за бесперебойную работу основного оборудования и транспорта, выполнение в срок полученных заказов. В рамках выполнения данной задачи начальник производства обеспечивает общество расходными и специальными эксплуатационными материалами, приобретает основные средства, запасные части.

Рядовые исполнители так же выполняют должностные обязанности в рамках должностных инструкций.

В целом организационная структура предприятия оптимальна, дублирование функций не происходит, нет двойной подчиненности и запутанных связей. Таким образом, управленческую структуру можно считать оптимальной и не требующей изменения.

## Основные экономические показатели деятельности ООО «СпецАвтоТех»

Проанализируем изменение технико-экономических показателей общества за 2013-2015г. по таблице

Как видно из таблицы, за анализируемый период рентабельность продаж снизилась. Произошло это из-за опережающего роста себестоимости оказываемых услуг по сравнению с ростом выручки. Следует отметить снижение общей численности персонала, сопровождающееся ростом производительности труда и снижением среднего размера заработной платы.

**Таблица 2- Технико-экономические показатели ООО «СпецАвтоТех»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Технико-экономические показатели** | **2013г.** | **2014г.** | **2015г.** | **2015 к 2013, +-** |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 77697 | 76192 | 79056 | 1359 |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 65710 | 61589 | 67598 | 1888 |
| Уровень рентабельности продаж, % | 10,79 | 10,26 | 10,02 | -0,77 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 36 | 34 | 31 | -5 |
| Годовой фонд оплаты труда персонала, тыс. руб. | 21453 | 18118 | 14045 | -7408 |
| Среднемесячная заработная плата 1 работающего, тыс. руб. | 49 | 44 | 38 | -11 |
| Производительность труда, тыс. руб/чел. | 2158 | 2241 | 2550 | -392 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. | 18175 | 17995 | 17325 | -1135 |
| Фондоотдача | 4,3 | 4,2 | 4,6 | 0,3 |

Несмотря на снижение среднегодовой стоимости основных фондов, вызванной старением транспорта, фондоотдача за анализируемый период возросла.

Основная роль в работе малого предприятия принадлежит кадровому потенциалу. На сегодняшний день персонал предприятия составляет 30 человек.Главное требование к работникам - это аккуратность, усердие, честность и желание работать.Главным фактором, привлекающим работников, является стабильность, своевременность выплаты заработной платы.

Состав и структура персонала ООО «УралСпецТех» представлена в таблице 3.

**Таблица 3 – Состав и структура персонала**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **На 01.01.2013г.** | **На 01.01.2014г.** | **На 01.01.2015г.** | **На 01.01.2016г.** | **Изменение** |
| **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** |
| Персонал, всего в т.ч.: | 37 | 100 | 35 | 100,0 | 32 | 100,0 | 30 | 100,0 | -7 | 0,0 |
| Специалисты и служащие | 9 | 24,3 | 8 | 22,9 | 7 | 21,9 | 6 | 20,0 | -3 | -4,3 |
| Рабочие | 24 | 64,9 | 23 | 65,7 | 21 | 65,6 | 20 | 66,7 | -4 | 1,8 |
| Руководители | 4 | 10,8 | 4 | 11,4 | 4 | 12,5 | 4 | 13,3 | 0 | 2,5 |

Как видно из таблицы, численность персонала за анализируемый период уменьшилась по всем категориям в связи со снижением заработной платы, что было связано с реализацией программы по снижению затрат и сохранения конкурентных преимуществ.

Проанализируем динамику изменения структуры персонала по таблице 4.

**Таблица 4- Динамика численности персонала ООО «СпецАвтоТех»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2013 г., чел.** | **2014 г.,чел.** | **2015 г., чел.** |
| Количество принятых работников | 1 | 2 | 1 |
| Количество выбывших работников в т.ч.: | 3 | 5 | 3 |
| - уволено за нарушения | 0 | 1 | 0 |
| - по собственному желанию | 3 | 4 | 3 |
| Количество работников состоявших в списочном составе предприятия весь год | 34 | 30 | 29 |

Итак, из таблицы 4 видно, что общество претерпевает изменения численности персонала. При этом, следует отметить, что за анализируемый период за нарушения уволен только 1 человек — остальные либо по собственному желанию, либо - в связи с сокращением кадров.

Изменения в составе и численности персонала обуславливают оборот рабочей силы, при анализе которого рассчитывают и анализируют коэффициенты, рассчитываемые по формулам (13)- (16)[32]:

Коэффициент оборота по приему работников (Кпр) рассчитывается по формуле (13):

Кпр =П/Чср  (13),

где П - кол-во принятого на работу персонала ;

Чср-среднесписочная численность персонала

Коэффициент оборота по выбытию (КВЫб) рассчитывается по формуле (14):
Квыб=В/Чср (14),

где В-кол-во выбывших работников

Коэффициент общего оборота рассчитывается по формуле (15):
Коб=(П+В)/Чср (15),

Коэффициент постоянства состава рассчитывается по формуле (16):

Кпс = Чг/ Чср (16),

где Чг - количество работников, проработавших весь год

Результаты расчета указанных выше показателей для ООО «УралСпецТех» представлены в таблице 5.

**Таблица 5- Показатели оборота рабочей силы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение коэффициентов** |
| **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Изменение** |
| Кпр | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,00 |
| Квыб | 0,08 | 0,15 | 0,10 | 0,02 |
| Коб | 0,11 | 0,21 | 0,13 | 0,02 |
| Кпс | 0,94 | 0,88 | 0,97 | 0,03 |

Как видно из таблицы, за анализируемый период произошло ухудшение показателей кадровой политики, хотя коэффициент постоянства состава на конец анализируемого периода составил 0,97, что свидетельствует о благоприятной атмосфере, хороших условиях труда и справедливой заработной плате в обществе.

Таким образом, проанализировав персонал общества можно сделать вывод о том, что ООО «УралСпецТех» обладает сплоченным коллективом, способным реализовать мероприятия по улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности общества.

Состав и структура основных фондов ООО «УралСпецТех» представлены в таблице 6.

**Таблица 6- Состав и структура основных фондов ООО «СпецАвтоТех»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Группа основных средств** | **На начало 2013г.** | **На начало 2014 г.** | **На начало 2015 г.** | **На начало 2016 г.** | **Изменения** |
| **Сум-ма** | **%** | **Сум-ма** | **%** | **Сум-****ма** | **Уд.****вес** | **Сум-****ма** | **Уд.****вес** | **Сум-****ма** | **Уд.****вес** |
| Основные производственные фонды | 18220 | 98,3 | 18130 | 98,5 | 17860 | 98,7 | 16790 | 98,8 | -1430 | 0,2 |
| - оборудование | 450 | 2,4 | 410 | 2,2 | 370 | 2,0 | 330 | 1,9 | -80 | -0,5 |
| - транспорт | 17650 | 95,3 | 17600 | 90,7 | 17370 | 96,0 | 16340 | 96,1 | -1310 | 0,8 |
| - инвентарь | 20 | <0,1 | 20 | <0,1 | 20 | <0,1 | 20 | <0,1 | 0 | 0,0 |
| -инструменты | 100 | 0,6 | 100 | 0,6 | 100 | 0,7 | 100 | 0,8 | 0 | 0,0 |
| Основные непроизводственные фонды | 300 | 1,7 | 270 | 1,5 | 240 | 1,3 | 210 | 1,2 | -90 | -0,5 |
| Всего | 18520 | 100,0 | 18400 | 100,0 | 18100 | 100,0 | 17000 | 100,0 | -1520 | 0,0 |

За рассматриваемый период структура основных фондов изменилась незначительно: произошло снижение доли основных непроизводственных фондов на 0,5 % с увеличением доли основных производственных фондов (транспорт). При этом стоит отметить уменьшение общей стоимости основных фондов за анализируемый период обусловленное, в основном, снижением стоимости транспортных средств.

Вообще же основной удельный вес в структуре основных фондов предприятия составляет транспорт, что обусловлено спецификой деятельности общества.

Процесс воспроизводства основного капитала представляет собой основу жизнедеятельности и эффективности производства. Его движение регулируется и контролируется на всех уровнях управления хозяйством. Важнейшими воспроизводственными характеристиками оборота основных фондов являются показатели их прироста, обновления и выбытия.

Структура изменения основных фондов ООО «УралСпецТех» представлена в таблице 7.

**Таблица 7 - Изменение основных фондов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категория** | **Поступило, тыс.руб.** | **Выбыло, тыс.руб.** |
| **2013г.** | **2014г.** | **2015г.** | **2013г.** | **2014г.** | **2015г.** |
| Основные производственные фонды | 870 | 720 | 120 | 950 | 890 | 1190 |
| - оборудование | 0 | 0 | 0 | 40 | 40 | 40 |
| - транспорт | 750 | 600 | 0 | 800 | 730 | 1030 |
| - инвентарь | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| -инструменты | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Основные непроизводственные фонды | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 30 | 30 | 30 |
| Всего | 870 | 720 | 120 | 990 | 920 | 1220 |

Как видно из таблицы, организация не продавала основных фондов, выбытие обусловлено только начислением амортизации. В то же время, весь рассматриваемый период происходила активная покупка нового оборудования.

Рассчитаем коэффициенты движения основных средств по формулам (17)- (19) [38]:

- Коэффициент прироста. Он отражает увеличение основных средств за
рассматриваемый период (17):

Кпр = ОСв/ОСнг (17),

где Кпр - коэффициент прироста;

ОСВ - стоимость вводимых основных средств, тыс. руб.;

ОСнг - стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.;

- Степень обновления производственного аппарата измеряется
коэффициентом обновления (18):

Коб = ОСв/ОСкг (18),

где Коб. - коэффициент обновления;

ОСкг - стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.;

- Коэффициент выбытия основных средств (19):

Кл = ОСл/ОСнг (19),

где Кл - коэффициент выбытия;

ОСл -стоимость выбывших из эксплуатации основных средств, тыс.руб.

Результаты расчетов представим в виде таблицы 8.

**Таблица 8 - Коэффициенты движения основных средств**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение коэффициентов** |
| **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Изменение** |
| Кпр | 0,05 | 0,04 | 0,01 | -0,04 |
| Коб | 0,05 | 0,05 | 0,07 | 0,02 |
| Кл | 0,05 | 0,05 | 0,07 | 0,02 |

За рассматриваемый период выбытие основных средств было примерно одинаковым. В то время как ввод новых средств по годам неодинаков.

Анализ уровня использования основных производственных фондов - один из видов анализа производственного ресурса. Уровень использования парка основного технологического оборудования характеризуется обобщающими и частными показателями.

Показатель фондоотдачи (как обобщающий стоимостный показатель использования всей совокупности основных фондов предприятия) определяется путем деления годовой выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость основных производственных фондов. Он представлен в виде формулы (24)[38]:

Фо = В / ОФсг (24),

где В - годовая выручка от реализации услуг, руб;

ОФсг - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

Фо - фондоотдача.

При этом среднегодовая стоимость основных производственных фондов рассчитывается по формуле (25):

ОФсг = (ОФн  + ОФк )/2 (25),

Показатель фондоотдачи позволяет определить сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного фонда. Но для выработки технической политики этого недостаточно. Необходимо также знать фондоемкость продукции (Фе), то есть сколько основных фондов приходится на единицу продукции. Рассчитывается он по формуле (26):

Фе = ОФсг / В (26),

Фондоемкость – очень важный показатель, который органически связан с экономией капиталовложений или с их увеличением. Например, при снижении фондоемкости продукции, но при росте или при постоянной выручки от ее реализации наблюдается лучшее использование ОПФ, а, следовательно, появляются условия экономии капиталовложений.

Фондовооруженность определяется отношением среднегодовой стоимости основных фондов к среднегодовой численности работников (27):

Фво = ОФсг / N (27),

где N - среднегодовая численность производственных рабочих, чел. ( в данном случае – основного персонала).

Исходные данные для расчета и результаты расчетов по формулам (24)-(27) представим в виде таблицы 9.

**Таблица 9 - Обобщающие показатели использования основных фондов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Изменение** |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб. | 18175 | 17995 | 17325 | - |
| Выручка, тыс.руб. | 77697 | 76192 | 79056 | - |
| Среднегодовая численность основного персонала, чел. | 36 | 34 | 31 | - |
| Фо | 4,3 | 4,2 | 4,6 | 0,3 |
| Фс | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,0 |
| Фво | 504,9 | 529,3 | 558,9 | 54,0 |

Как видно из таблицы, за анализируемый период лучшая фондоотдача наблюдалась в 2015 г. Это связано с наименьшей стоимостью основных фондов за весь рассматриваемый период. Фондоемкость оставалась за все рассматриваемые годы на одном уровне, а фондоовооруженность была наибольшей в 2015 г. Это обусловлено опережающим темпом снижения численности персонала по сравнению с темпом снижения стоимости основных фондов.

Таким образом, проанализировав основные средства ООО «УралСпецТех» можно прийти к выводу, что в обществе существует резерв увеличения эффективности их использования.

Проанализируем структуру и динамику изменения оборотных средств общества по таблице 10.

**Таблица 10- Динамика изменения оборотного капитала в 2013-2015 г.г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Изменение 2015г./2013г.** |
| **Тыс.****руб.** | **%** | **Тыс.****руб.** | **%** | **Тыс.****руб.** | **%** | **Тыс.****руб.** | **%** |
| Запасы в т..ч: | 1369 | 25,3 | 4746 | 15,1 | 4114 | 31,0 | 2745 | 5,7 |
| сырье, материалы | 1369 | 25,3 | 4746 | 15,1 | 4114 | 31,0 | 2745 | 5,7 |
| Дебиторская задолженность | 3705 | 68,5 | 25188 | 80,1 | 5663 | 2,6 | 1958 | -25,9 |
| в т.ч.: поставщики | 2705 | 50,0 | 5188 | 16,5 | 5663 | 42,6 | 2958 | -7,4 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 15 | 0,3 | 1515 | 4,8 | 0 | 0,0 | -15 | -0,3 |
| Денежные средства | 319 | 5,9 | 0 | 0,0 | 3512 | 26,4 | 3193 | 20,5 |
| Всего | 5408 | 100,0 | 31449 | 100,0 | 13289 | 100,0 | 7881 | 0,0 |

Как видно из таблицы, за анализируемый период произошли изменения в структуре оборотных средств: денежные средства увеличились на 20,5%, а остальные виды оборотных средств снизились. Если сравнивать статьи оборотных активов в денежном выражении, то видно, что общий объем оборотных активов увеличился почти в 3 раза (за счет увеличения всех статей).

Проанализируем изменение оборачиваемости активов по таблице 11.

**Таблица 11 - Оборачиваемость оборотных активов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2013 г.** | **2015г.** | **Отклонение (+/-)** |
| Выручка, тыс.руб. | 77697 | 79056 | 1359 |
| Среднегодовые остатки оборотных средств | 5400 | 22369 | 16969 |
| Коэффициент оборачиваемости | 14,3 | 3,5 | -10,8 |
| Период оборота, дни | 26 | 103 | 77 |

Как видно из таблицы, период оборота в 2015 г. увеличился на 77 дней по сравнению с 2013 г.

Рассчитаем дополнительно привлеченные денежные средства в следствие увеличения длительности оборота по формуле (28)[6]:

Сдоп = (Оотч - Обаз )\*Вотч / Дотч (28),

где Оотч ,Обаз – длительность оборота в базовом и отчетном году соответственно,

Вотч –выручка отчетного года.

Дотч- число дней в анализируемом периоде.

Сдоп =(103-26)\* 79056/365 = 16678 (тыс.руб.)

Проанализируем более детально самые проблемные статьи оборотных активов: дебиторскую задолженность, а так же сырье и материалы.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов представим в виде таблиц 12 и 13.

**Таблица 12 -Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015г.** | **Изменение** |
| Выручка, тыс.руб. | 77697 | 76192 | 79056 | 1359 |
| Дебиторская задолженность, тыс.руб. | 3705 | 25188 | 5663 | 1958 |
| Процент просроченной дебиторской задолженности,% | 6 | 10 | 8 | 2 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, | 21 | 3 | 14 | -7 |
| Период погашения дебиторской задолженности, дней | 17 | 122 | 26 | 9 |

Как видно из таблицы 12, процент просроченной дебиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 2%, а в целом период погашения дебиторской задолженности увеличился на 9 дней в 2015г. по сравнению с 2013г., хотя наиболее сложная ситуация наблюдалась в 2014 г., когда был максимальный размер просроченной дебиторской задолженности, а период инкассации составлял 122 дня.

**Таблица 13- Показатели оборачиваемости запасов сырья и материалов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015г.** | **Изменение** |
| Выручка, тыс.руб. | 77697 | 76192 | 79056 | 77697 |
| Остаток запасов, тыс.руб. | 1369 | 4746 | 4114 | 2745 |
| Оборачиваемость запасов | 56,8 | 16,1 | 19,2 | -37,6 |
| Период оборота, дней | 6 | 23 | 19 | 13 |

Как видно из таблицы, за анализируемый период вследствие увеличения остатков запасов произошло замедление оборачиваемости в 3 раза или на 13 дней.

## Анализ финансового состояния

Проанализируем финансовое состояние ООО «СпецАвтоТех». Результаты расчета финансовой устойчивости ООО «УралСпецТех» представлены в таблицах 14 и 15

**Таблица 14 - Состояние источников формирования материальных запасов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014г.** | **2015 г.** |
| Материальные запасы, тыс. руб. | 1369 | 4746 | 4114 |
| Собственные оборотные средства, тыс. руб. | -7093 | -5659 | -9604 |
| Функционирующий капитал, тыс. руб. | -7093 | -5659 | -9604 |
| Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб. | 197 | 197 | 197 |
| Расчеты с кредиторами по товарным операциям, тыс. руб. | 12304 | 45413 | 29698 |
| Общая сумма источников формирования материальных запасов, тыс. руб. | 5408 | 31449 | 13289 |
| Отклонение суммы собственных оборотных средств от стоимости материальных запасов. ± тыс. nv6. | -8462 | -18907 | -20720 |
| Отклонение суммы функционирующего капитала от стоимости материальных запасов, ± тыс. руб. | -8462 | -18907 | -20720 |
| Отклонение общей суммы источников от стоимости материальных запасов, ± тыс. руб. | 4039 | 26703 | 9175 |

Анализ состояния источников формирования материальных запасов показывает недостаточность у ООО «УралСпецТех» собственных оборотных средств для покрытия запасов. Таким образом, данное положение можно классифицировать как недостаточный уровень внутренней финансовой устойчивости.

**Таблица 15 - Показатели рыночной финансовой устойчивости**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** |
| Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб. | 18130 | 17860 | 16790 |
| Материальные запасы, тыс. руб. | 1369 | 4746 | 4114 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 3705 | 25188 | 5663 |
| Оборотные активы, тыс. руб. | 5408 | 31449 | 13289 |
| Собственные оборотные средства, тыс. руб. | -7093 | -14161 | -16606 |
| Собственный капитал, тыс. руб. | 11037 | 3699 | 18/4 |
| Заемные и дополнительно привлеченные источники, тыс. руб. | 12501 | 45610 | 29895 |
| Валюта баланса, тыс. руб. | 23538 | 49309 | 30079 |
| Коэффициент автономии | 0,47 | 0,08 | 0,01 |
| Удельный вес заемных средств в стоимости имущества | 0,53 | 0,92 | 0,99 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | 1,13 | 12,33 | 162,47 |
| Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества | 0,16 | 0,51 | 0,19 |
| Доля дебиторской задолженности в текущих активах | 0,69 | 0,8 | 0,43 |
| Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами | -5,18 | -2,98 | -4,04 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -1,31 | -0,45 | -1,25 |
| Коэффициент маневренности | -0,64 | -3,83 | -90,25 |
| Коэффициент реальной стоимости имущества | 0,83 | 0,46 | 0,69 |

Снижение коэффициента автономии за анализируемый период свидетельствует о снижении финансовой прочности ООО «СпецАвтоТех». По состоянию на 01.01.2013 г. ее можно оценивать как критическую.

Величина удельного веса заемных средств, как и динамика его изменения, свидетельствуют о росте зависимости общества от внешних источников финансирования. Этот вывод подтверждает и динамика увеличения коэффициента заемных и собственных средств.

В то же время значение удельного веса дебиторской задолженности в текущих активах можно расценивать как негативный факт, т.к. значение данного показателя значительно выше нормативного, что свидетельствует о низкой мобильности структуры имущества.

Тревожным моментом является динамика снижения обеспеченности ООО «УралСпецТех» собственными оборотными средствами. За анализируемый период наметилась тенденция к снижению данного показателя, значение которого и до этого свидетельствовало о критическом уровне обеспеченности собственными оборотными средствами.

Значение коэффициента маневренности свидетельствует о том, что собственного капитала у ООО «УралСпецТех» практически нет. Коэффициент реальной стоимости имущества в 2 раза ниже нормы, что свидетельствует о том, что у общества существует излишняя величина оборотных активов при недостаточном уровне производственного потенциала.

В целом, за анализируемый период наметилась тенденция к снижению рыночной финансовой устойчивости общества, конец анализируемого периода положение является критичным. Обществу необходимо предпринять меры по увеличению собственного капитала.

Отрицательная динамика изменения коэффициентов ликвидности свидетельствует об ухудшении финансового положения в обществе. При этом значение коэффициента срочной ликвидности свидетельствует о том, что ООО «УралСпецТех» зависит от кредиторов.

**Таблица 16 - Относительные показатели ликвидности и платежеспособности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** |
| Денежные средства, тыс. руб. | 319 | - | 15 |
| Краткосрочные финансовые вложения (за исключением собственных акций, выкупленных у акционеров), тыс. руб. | 15 | 1515 | - |
| Дебиторская задолженность (за исключением задолженности участников по взносам в уставный капитал), тыс. руб. | 3705 | 25188 | 5663 |
| Прочие оборотные активы, тыс. руб. | - | - | - |
| Материальные запасы, тыс. руб. | 1369 | 4746 | 4114 |
| Высоко ликвидные активы, тыс. руб. /стр.1 + стр.2/ | 334 | 1515 | 15 |
| Легко реализуемые активы, тыс. руб. /стр.6 + стр.3/ | 4039 | 26703 | 5678 |
| Всего текущих активов, тыс. руб. /стр.7 + стр.4 + стр.5/ | 5408 | 31449 | 9792 |
| Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб. | 197 | 197 | 197 |
| Кредиторская задолженность, тыс. руб. | 12304 | 45413 | 29698 |
| Задолженность участникам по выплате доходов, тыс. руб. | - | - | - |
| Прочие краткосрочные обязательства, тыс. руб. | - | - | - |
| Всего краткосрочных обязательств, тыс. руб. /стр.9 + стр.10 + стр.11 + стр.12/ | 12501 | 45610 | 29895 |
| Собственный капитал, тыс. руб. | 11037 | 3699 | 184 |
| Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб. | - | - | - |
| Коэффициент текущей ликвидности /стр.8 : стр.13/ | 0,43 | 0,69 | 0,33 |
| Коэффициент срочной ликвидности /стр.7 : стр.13/ | 0,32 | 0,59 | 0,19 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности /стр.6 : стр.13/ | 0,03 | 0,03 | <0,01 |

Значение коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствует о том, что общество не имеет возможность погасить наиболее срочные обязательства в короткие сроки.

Таким образом, ООО «УралСпецТех» является середняком на рынке услуг спецтехники, являясь, по сути, малым предприятием. За анализируемый период финансовое положение общества ухудшилось и является кризисным. При отсутствии попыток руководителей ООО «УралСпецТех» по принятию мер по исправлению сложившейся ситуации, реальной возможности улучшить финансовое положение в ближайшее время не предвидится.

При этом наибольшие проблемы для общества представляет неэффективное использование основных и оборотных средств.

Таким образом, для повышения эффективности деятельности ООО «УралСпецТех» необходимо более детально проанализировать указанные направления.

## 2.4Анализ эффективности деятельности ООО «УралСпецТех»

Рассчитаем эффективность деятельности ООО «УралСпецТех» используя методику, приведенную в главе 1.

1. Показатели финансово-экономического состояния предприятия
Данные показатели были рассчитаны в предыдущей главе.

2. Показатели производственно-хозяйственной эффективности

- Интегральные показатели эффективности

Проведем комплексную оценку ликвидности бухгалтерского баланса в таблице 17.

Значение интегрального показателя ликвидности баланса и динамика его изменения свидетельствуют о том, что за анализируемый период наметилась тенденция к снижению ликвидности бухгалтерского баланса и по состоянию на 01.01.2013 г. бухгалтерский баланс можно считать недостаточно ликвидным

**Таблица 17 - Показатели комплексной оценки баланса**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** |
| Наиболее ликвидные активы с учетом весового коэффициента степени ликвидности активов, тыс. руб. | 167 | 757,5 | 7,5 |
| Быстро реализуемые активы с учетом весового коэффициента степени ликвидности активов, тыс. руб. | 1111,5 | 7556,4 | 1698,9 |
| Медленно реализуемые активы с учетом весового коэффициента степени ликвидности активов, тыс. руб. | 1369 | 4746 | 4114 |
| Итого активы с учетом весовых коэффициентов степени ликвидности активов, тыс. руб. /стр.1 + стр.2 + стр.3/ | 2647,5 | 13059,9 | 5820,4 |
| Наиболее срочные обязательства с учетом весового коэффициента степени срочности оплаты пассивов, тыс. руб. | 6152 | 22706,5 | 14849,9 |
| Краткосрочные пассивы с учетом весового коэффициента степени срочности оплаты пассивов, тыс. руб. | 59,1 | 59,1 | 59,1 |
| Долгосрочные пассивы с учетом весового коэффициента степени срочности оплаты пассивов, тыс. руб. | 0 | 0 | 0 |
| Итого пассивы с учетом весовых коэффициентов степени срочности оплаты пассивов, тыс. руб. /стр.5 + стр.6 + стр.7/ | 6211,1 | 22765,6 | 14908,1 |
| Интегральный коэффициент ликвидности бухгалтерского баланса, стр.4 : стр.8/ | 0,43 | 0,57 | 0,39 |

- Показатели рентабельности

|  |
| --- |
| **Таблица 18 - Показатели рентабельности** |
| **Показатель** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Отклонение** |
| Денежная выручка от реализации продукции, работ и услуг, тыс. руб. | 76192 | 79056 | 2864,0 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 61589 | 67598 | 6009,0 |
| Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 7818 | 7919 | 101 |
| Средняя стоимость совокупных активов, тыс. руб. | 36423.5 | 39694 | 3270,5 |
| Средняя стоимость мобильных активов, тыс. руб. | 18428,5 | 22369 | 3940,5 |
| Средняя стоимость производственных средств, тыс. руб. | 21052,5 | 21755,5 | 703 |
| Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб. | 7368 | 1941,5 | -5426.5 |
| Средняя стоимость перманентного капитала, тыс. руб. | 39481 | 44124 | 4643 |
| Рентабельность совокупных активов, % | 10,13 | 0,44 | -9,69 |
| Рентабельность мобильных средств, % | 20,02 | 0,78 | -19,24 |
| Рентабельность производственных средств, % | 17.52 | 0.8 | -16.72 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 50,07 | 8,96 | -41.11 |
| Рентабельность перманентного капитала, % | 9.34 | 0,39 | -8.95 |
| Рентабельность продаж, % | 10,26 | 10,02 | -0,24 |

Как видно из таблицы, за анализируемый период значения большинства показателей рентабельности уменьшились, что следует рассматривать как негативную тенденцию.

Проведем факторный анализ рентабельности продаж как основного показателя эффективности деятельности предприятия, занимающегося оказанием услуг по таблицам 19-20.

**Таблица 19 - Факторный анализ рентабельности продаж**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2014год** | **2015год** |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг, тыс. руб. | 76192 | 79056 |
| Себестоимость реализованной продукции, работ и услуг, тыс. руб. | 61589 | 67598 |
| Коммерческие расходы, тыс. руб. | 0 | 0 |
| Управленческие расходы, тыс. руб. | 3177 | 3800 |
| Рентабельность продаж, % (cl-c.2-c.3-c4): с. 1 \* 100% | 10,26 | 10,02 |
| Условный показатель рентабельности продаж №1, % (с.1 гр.З-с.2 гр.2-с.З гр.2-с.4 гр.2): с.1 гр.З • 100% | **X** | 0,18 |
| Условный показатель рентабельности продаж №2, % (с.1 гр.З-с.2 гр.З-с.З гр.2-с.4 гр.2): с.1 гр.З • 100% | **X** | 10,47 |
| Условный показатель рентабельности продаж №3, % (с.1 гр.З-с.2 гр.З-с.З гр.З-с.4 гр.2): с.1 гр.З • 100% | **X** | 10,47 |
| Отклонение рентабельности продаж, ± % с.5 гр.З-с.5 гр.2 | **X** | -0,24 |
| за счет изменения денежной выручки с.6 гр.З-с.5 гр.2 | **X** | -10,08 |
| за счет изменения себестоимости реализованной продукции с.7 гр.З-с.6 гр.З | **X** | 10,29 |
| за счет изменения коммерческих расходов с.8 гр.З-с.7 гр.З | **X** | 0 |
| за счет изменения управленческих расходов с.5 гр.З-с.8 гр.З | **X** | -0,46 |
| за счет изменения всех расходов С.9.2+С.9.3+С.9.4 | **X** | 9,84 |

Факторный анализ рентабельности продаж показал, что основной причиной снижения данного показателя является рост себестоимости продукции (услуг).

- Дифференциальные показатели эффективности

Рассчитаем экономию затрат живого труда и материальных затрат, результат представим в виде таблицы

**Таблица 20- Дифференциальные показатели эффективности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2014г.** | **2015г.** | **Индекс роста** |
| Численность персонала | 34 | 31 | 0,91 |
| Материальные затраты | 2750 | 2920 | 1,06 |
| Выручка | 76192 | 79056 | 1,04 |
| Относительная экономия живого труда, чел. | - | 4 | - |
| Относительная экономия материалов, тыс.руб. | - | -60 |  |

Из таблицы видно, что в 2015г. ООО «УралСпецТех» затратило в соизмеримых единицах живого труда по сравнению с 2014г. на 4 чел. меньше, но при этом перерасход материалов составил 60 тыс. руб., что обусловлено ростом стоимости основных материалов (горючее).

- Показатели эффективности использования ресурсов

Для ООО «УралСпецТех» наиболее важным является эффективность использования транспортных средств, поэтому рассмотрим именно данную категорию ресурсов более подробно.

В работе используются легковые автомобили, вахтовые автомобили для перевозки людей, специализированная техника: подъемники монтажные, автомобильные подъемные краны и передвижная паровая депарафинизирующая установка. Далее рассмотрим каждый вид используемого на предприятии транспорта:

1. Легковые автомобили - это транспортное средство, предназначенное для перевозки пассажиров и багажа, вместимостью до 8 человек, включая водителя.

2. Подъемники монтажные широко используются для подъема людей и оборудования при выполнении монтажных, демонтажных работ как внутри помещений, так и на открытом воздухе. Использование телескопической мачты позволяет увеличить высоту подъема, вместе с тем уменьшив габаритные размеры самого подъемника.

3. Бульдозеры - это самоходная землеройная машина, представляющая собой гусеничный или колёсный трактор, тягач и т. п. с навесным рабочим органом — криволинейным в сечении отвалом (щитом), расположенным вне базы ходовой части машины. Служит для послойного копания, планировки и перемещения (на расстояние 60-300 м) грунтов, полезных ископаемых, дорожно-строительных и др. материалов при строительстве и ремонте дорог, каналов, гидротехнических и т. п. сооружений. Также бульдозер применяется при разработке россыпей, на отвалах, при рекультивации, в качестве вспомогательной машины на карьерах. Кроме того, бульдозер используют при строительстве и ремонте дорог, а также как толкач (например, при заполнении самоходных скреперов) и т.п.

4. Подъемный кран - машина цикличного действия, предназначенная для подъёма и перемещения в пространстве груза, подвешенного с помощью крюка или удерживаемого другим грузозахватным органом

5. Установка промысловая паровая передвижная ППУ1900/100 используется в нефтегазовой отрасли — для депарафинизации скважин, подземного и наземного оборудования, а также для подогрева трубопроводов и другого нефтепромыслового оборудования.

Определим техническое состояние парка основного технологического оборудования. Наиболее распространенным показателем данной категории является средний возраст парка основного технологического оборудования (ПОТО), он рассчитывается по формуле (25):

Тер = (t1n1 + t2n2 + ...+ tjni)/ (ni + n2 + ...+ ni) (25),

где t-возраст оборудования;

n- количество оборудования t-го возраста

Техническое состояние парка основного технологического оборудования ООО «УралСпецТех» представлено в таблице 21.

По формуле (25) и на основании таблицы 21 рассчитаем средний возраст оборудования ООО «УралСпецТех».

**Таблица 21 - Техническое состояние парка основного технологического оборудования (на 01.01.2013 года)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оборудование** | **Общее кол-во** | **Кол-во оборудование в соответствии с возрастом** |
|  |  | **Менее 1 года** | **1-2** | **2-3** | **3-4** | **4-5** |
| Подъемник монтажный ПМ-32 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Кран тракторный КА-25 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Автокран 25 тонный КС-75721 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Автокран 50 тонный КС-6973А | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Бульдозер Б-10-МБ | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Бульдозер Т-130 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Автобус «Урал» | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Автобус «Нефаз» | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Паровая установка (ППУА) | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Автомобиль УАЗ 390945 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Автомобиль ВАЗ 213100 | 5 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 |
| Автомобиль ВАЗ 2329 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Автогрейдер МТЗ-90 | 6 | 0 | 0 | 1 | 3 | 2 |
| Экскаватор | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Итого | 28 | 1 | 3 | 7 | 8 | 9 |
|  |

С увеличением возраста единицы оборудования время его эффективной работы сокращается в результате увеличения времени на восстановление работоспособности. Годовой эффективный фонд времени оборудования с возрастом Т лет, работающего в 1 смену рассчитывается по формуле (26)[35]:

Фэф(Т)= 1870\*(2-(1 +0,02)т-3) (26),

, где Т- средний возраст указанного оборудования.

При этом эффективность использования оборудования по времени будет определяться отношением фактически отработанного времени к плановому.

Рассчитаем эффективный фонд времени за 2015 г. для транспортных средств ООО «УралСпецТех», а так же эффективность использования транспортных средств по времени при работе в 1 смену и запланированных простоях 15%. Результат представим в виде таблицы 22.

**Таблица 22 - Резервы времени транспортных средств ООО «УралСпецТех» в 2015г., час.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Оборудование** | **Фэф(Т)** | **SEnD\*** | **∂Фэф(Т)** | **Резерв** |
| Подъемник монтажный ПМ-32 | 3701,1 | 3000,0 | 0,8 | 701,1 |
| Кран тракторный КА-25 | 1906,7 | 1200,5 | 0,6 | 706,2 |
| Автокран 25 тонный КС-75721 | 3664,5 | 3300,4 | 0,9 | 364,1 |
| Автокран 50 тонный КС-6973А | 1906,7 | 1000,0 | 0,5 | 906,7 |
| Бульдозер Б-10-МБ | 3664,5 | 2300,2 | 0,6 | 1364,3 |
| Бульдозер Т-130 | 1794,5 | 1020,6 | 0,6 | 773,9 |
| Автобус «Урал» | 1832,6 | 1500,4 | 0,8 | 332,2 |
| Автобус «Нефаз» | 1870,0 | 1820,1 | 1,0 | 49,9 |
| Паровая установка (ППУА) | 1870,0 | 1800,0 | 1,0 | 70,0 |
| Автомобиль УАЗ 390945 | 1870,0 | 1500,0 | 0,8 | 370,0 |
| Автомобиль ВАЗ 213100 | 9272,3 | 9250,4 | 1,0 | 21,9 |
| Автомобиль ВАЗ 2329 | 1832,6 | 1812,9 | 1,0 | 19,7 |
| Автогрейдер | 10956,7 | 5200,1 | 0,5 | 5756,6 |
| Экскаватор | 5421,5 | 3204,9 | 0,6 | 2216,6 |
| Итого | 51563,5 | 37910,5 | 0,7 | 13653,0 |

\* Фактическое время работы

Из таблицы видно, что некоторые виды транспорта имеют значительный резерв по времени. В частности, автогрейдер используется менее чем на половину, что обусловлено сезонной потребностью в данном виде транспорта (используется в основном зимой для уборки улиц).

**3. Направления повышения эффективности деятельности организации комплекса**

## 3.1Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «УралСпецТех»

Проведенный анализ эффективности деятельности ООО «УралСпецТех» позволил выявить основные проблемы, представленные на рисунке 3.

Рисунок 3 — Основные проблемы эффективности деятельности

ООО «УралСпецТех»

Для повышения эффективности деятельности ООО «УралСпецТех» предлагаем следующие мероприятия:

* Оптимизация запасов;
* Пересмотр договоров на покупку материалов;
* Покупка универсальной техники;
* Изменение системы оплаты труда для менеджеров по сбыту;
* Создание сайта предприятия;
* Замена арендуемого помещения.

Рассмотрим предлагаемые мероприятия более подробно и приведем экономическое обоснование разработанных мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «УралСпецТех»

1.Оптимизация запасов

Предлагается по основным видам материально-производственных запасов рассчитать оптимальную партию и периодичность заказа, исходя из правила минимизации издержек на закупку и хранение материально-производственных запасов. Это позволит оптимизировать размеры материально-производственных запасов, высвободив из оборота часть денежных средств.

Данное мероприятие не повлечет за собой дополнительных издержек т.к. будет выполняться в рамках реализации коммерческим директором функции снабжения.

Основными расходными материалами в обществе являются ГСМ. Рассчитаем экономически обоснованный размер заказа для данных видов запасов, используя «Модель экономически обоснованного заказа» (EOQ)[31].

Расчетный механизм этой модели основан на минимизации совокупных затрат по закупке и хранению запасов на предприятии. Эти затраты делятся на 2 группы:

* Сумма затрат на размещение заказов, включая затраты по приемке и транспортировке товаров.
* Сумма затрат по хранению товаров на складе предприятия (зарплата персонала, содержание складских помещений и.т.д.).

Чем больше партия заказа и реже производиться завоз материалов, тем ниже сумма затрат по размещению заказа. Она определяется по формуле (27):

Зрз = Црз = VПП / РПП (27),

где Зрз - затраты на размещение заказов;

VПП - годовой объем производственного потребления;

РПП - средний размер одной партии поставки;

Црз- средняя стоимость размещения одного заказа.

Но, с другой стороны, большой размер одной партии вызывает соответствующий рост затрат на хранение товаров на складе, так как при этом увеличивается размер запаса в днях. Учитывая эту зависимость, сумма затрат по хранению товаров (Зхр.т.) на складе определяется по формуле (28):

Зхр = РПП/2 \* Схр  (28),

где Схр - стоимость хранения единицы товара в анализируемом периоде.

Модель EOQ позволяет оптимизировать пропорции между двумя группами затрат таким образом, чтобы общая сумма затрат была минимальной.

Математически данная модель представлена формулой (29):

EQQ = √2 (2 \* VПП \* Црз / Схр) (29),

где EOQ- оптимальный размер поставки.

Следовательно, оптимальный размер производственного запаса (П3опт) выглядит в виде формулы (30):

ПЗопт =EQQ/2 (30),

Интервал поставки находиться по формуле (51):

t=EOQ\*Г/VПП (31),

где Г-количество рабочих дней в году;

t-интервал поставки.

Минимальная сумма затрат по ввозу и хранению находиться по формуле (32):

Зmin= Црз \* VПП/EQQ + Схр.ед. \* EQQ/2 (32),

где Схр.ед. - годовая стоимость хранения единицы запасов.

Исходные условия для расчета обоснованного размера заказа материалов с учетом увеличения объемов продаж (30%) представлены в таблице 23

**Таблица 23 - Исходные условия для расчета обоснованного размера заказа материалов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Масло** | **Дизтопливо** | Бензин |
| Годовая потребность, т | 2,63 | 64,25 | 30,25 |
| Среднемесячная потребность, т. | 0,22 | 5,36 | 2,52 |
| Средняя стоимость размещения заказа, тыс.руб. | 1,0 | 0,1 | 0,1 |
| Средняя стоимость хранения единицы товара (т), тыс.руб. | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Время доставки заказа от поставщика, дней | 3 | 3 | 3 |
| Количество рабочих дней в году | 250 | 250 | 250 |
| Средняя стоимость 1 тонны, тыс.руб. | 300 | 31 | 30 |

Как видно из таблицы 24, в результате применения «Модели экономически обоснованного заказа» затраты на хранение материалов сократятся на 43,27 тыс. руб.

**Таблица 24 - Расчет оптимальной модели заказа материалов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** |  **Масло** | **Дизтопливо** | **Бензин** | **Всего** |
| EOQ, т. | 2,96 | 4,63 | 3,48 | - |
| Пзопт, т. | 1,48 | 2,31 | 1,74 | - |
| Интервал поставки, дн. | 281,45 | 18,01 | 28,75 | - |
| 3аказmin, тыс.руб. | 1,78 | 2,78 | 1,74 | 9,39 |
| Заказ факт, тыс.руб. | 1,79 | 19,28 | 7,56 | 52,66 |
| Изменение затрат, тыс.руб. | -0,01 | -16,50 | -5,82 | -43,27 |

Найдем изменение стоимости остатка материалов в результате внедрения данного мероприятия. Результат представим в виде таблицы 25.

**Таблица 25 - Изменение стоимости остатка материалов (по основным материалам), тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Всего** | **Масло** | **Дизтопливо** | **Бензин** |
| Стоимость остатка расчетная | 168,2 | 44,4 | 71,6 | 52,2 |
| Стоимость остатка фактическая | 2520 | 46 | 1910 | 564 |
| Изменение остатка | 2351,8 | 1,6 | 1838,4 | 511,8 |

Как видно из таблицы, при оптимизации политики закупок общая величина запасов сократиться почти на 2352 тыс.руб.

2.Пересмотр договоров на покупку материалов

Анализ оборотов по основным поставщикам ООО «УралСпецТех» показал, что наибольшие обороты приходятся на поставщиков ГСМ. При этом условиями договора предусмотрена 100% предоплата по спецификации (квартальной), а отгрузка производится раз в месяц, т. е. денежные средства находятся в замороженном состоянии 3 месяца. При этом на рынке ЯМАО достаточно поставщиков ГСМ и цены одного уровня, а в результате чего становится возможным либо пересмотреть существующие договора, либо заключить новые, при которых предоплата будет производиться исходя из месячной спецификации на покупку ГСМ.

Рассчитаем сокращение дебиторской задолженности в результате пересмотра договоров на покупку ГСМ. Средний размер дебиторской задолженности по данным видам материалов будет складываться из авансов за месячное потребление ГСМ (таблица 64) и страхового запаса в размере 10% от среднемесячного потребления. При этом необходимо учесть, что потребность должна быть кратна оптимальной партии заказа. Результаты расчетов представим в виде таблицы 26.

**Таблица 26 - Изменение дебиторской задолженности в результате пересмотра договоров**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Всего** | **Дизтопливо** | **Бензин** |
| Среднемесячная потребность с учетом страхового запаса, т. | . | 5,9 | 2,77 |
| Авансируемая потребность, скорректированная на оптимальный размер партии, т. |  | 6,93 | 3,48 |
| Дебиторская задолженность расчетная, тыс.руб. | 319,23 | 214,83 | 104,4 |
| Дебиторская задолженность фактическая, тыс.руб. | 765,31 | 530,87 | 290,42 |
| Изменение задолженности, тыс.руб. | - 446,07 | -316,04 | -186,02 |

Как видно из таблицы, в результате пересмотра договоров на поставку ГСМ, дебиторская задолженность сократится почти на 450 тыс.руб.

3. Покупка универсальной техники

Анализ фонда работы техники показал, что автогрейдеры, в основном, используются зимой, а экскаваторы — летом. Поэтому целесообразно было бы заменить данные единицы техники универсальными - к примеру, купив МТЗ — 80 с двумя независимыми трансмиссиями и двумя агрегатами: грейдером и экскаватором, что позволило бы эксплуатировать данный вид техники круглогодично.

Для рационального использования основных средств, покупка универсальной техники предполагает продажу существующей. Рассчитаем выручку, которую можно получить от продажи существующих автогрейдеров и экскаваторов. При этом средние цены на транспортные средства на рынке ЯМАО представлены в таблице 27.

**Таблица 27 - Средние цены на подержанную технику на рынке ЯМАО, тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Техника** |  |  | **Возраст** |  |
|  | **2-3 года** | **3-4 года** |  | **4-5 лет** |
| Автогрейдер | 750 | 660 |  | 550 |
| Экскаватор | 1000 | 900 |  | 700 |

Выручка = 1\*750+3\*660+2\*550+1\*900+2\*700=6130 (тыс.руб.) Балансовая стоимость данных транспортных средств составляет 5620 (тыс. руб.), следовательно, в результате купли-продажи транспортных средств ООО «УралСпецТех» сможет получить прибыль 130 тыс.руб.

4. Изменение системы оплаты труда менеджеров по сбыту

В настоящее время система оплаты труда менеджеров почасовая и представляет собой оклад с премией 50% за фактически отработанное время т. е. существующая система оплаты труда не направлена на стимулирование деятельности менеджеров по поиску новых клиентов. Предлагаем изменить систему оплаты труда на: «оклад плюс бонусы за объем заказов». Данная система должна способствовать с одной стороны росту объемов оказанных услуг, с другой — справедливому размеру затрат на оплату труда данных сотрудников по отношению к объему выручки. При этом предполагается поднять оклад с 15 до 20 тыс. руб. Система бонусов представлена в таблице 28.

**Таблица 28 - Система бонусов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Объем заказов, тыс.руб. | До 3300 | 3301-3400 | 3401-3500 | 3501-3600 | 3601-3700 | 3701-3800 | 3801-3900 | 3901-4000 | Более 4000 |
| Бонус сотрудника, тыс. руб. | 0 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 10 |

Минимальная граница объема заказов в месяц обусловлена среднемесячным объемом заказов в 2012 г.

Так как при расчете затрат было принято допущение, что каждый менеджер по сбыту будет ежемесячно набирать заказов на 4001 тыс. руб., годовая выручка составит 96024 тыс. руб., что на 16968 тыс. руб. больше существующей.

Рассчитаем увеличение прибыли в результате реализации данного мероприятия. Доля себестоимости в выручке составляет 0,86, следовательно предполагаемая прибыль будет 0,14 от выручки минус увеличение затрат на оплату труда.

Увеличение прибыли = 16968\*0,14-234=2141,52 (тыс. руб.)

5. Замена арендуемого помещения

Анализ себестоимости оказания услуг ООО «УралСпецТех» показал, что наибольшие затраты приходятся на топливо, заработную плату и аренду отапливаемого бокса для техники.

При этом предприятие арендует бокс с помещением для менеджеров. Для снижения стоимости аренды предлагаем вместо бокса в городе арендовать помещение (в котором содержится сельхозтехника) в пригороде у одного из колхозов. А для менеджеров арендовать стойки-места с доступом в сеть интернет в торговых центрах города. Менеджеры будут принимать заказы и через общую корпоративную сеть (на базе программы 1С:Битрикс, которая установлена на предприятии) оформлять все документы, а так же извещать главного инженера о новых заказах.

Рассчитаем затраты на внедрение мероприятия.

Аренда стойки-места с доступом в сеть интернет (безлимит) стоит, в среднем, 5000 руб./месс. [46]. Аренда бокса с 2мя бензоколонками в пригороде стоит 40000 руб./мес.[46]. Таким образом, общие затраты на аренду составят 600000 руб./год.

Кроме того, необходимо будет провести информационную компанию по извещению клиентов о переезде. Для этого предлагается:

- организовать рассылку постоянным клиентам (затраты будут равны нулю т. к. интернет безлимитный, рассылку будут выполнять менеджеры в рамках выполнения своих должностных обязанностей);

- разместить информацию в деловых журналах вместе с рекламой организации.

Так как организация ежемесячно размещает рекламную информацию в деловых журналах, затраты будут состоять только из увеличения объема объявления (до 100 знаков), что составляет, в среднем, 1000 руб. за объявление или 12000 за год [42].

Общая смета затрат на внедрение мероприятий представлена в таблице 30.

**Таблица 30 - Смета затрат на внедрение мероприятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Мероприятие** | **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| Создание сайта | Создание сайта | 5000 |
|  | Хостинг, 1 мес. | 900 |
|  | Установка «Он-лайн сервиса» | 200 |
|  | Продвижение сайта | 85000 |
|  | Итого | 91100 |
| Пересмотр договоров на покупку ГСМ | Итого | 100000 |
| Покупка универсальной техники | Итого | 6000000 |
| Изменение системы оплаты труда | Увеличение выплат | 234000 |
|  | Итого | 234000 |
| Закупка материалов исходя из правила минимизации издержек | Итого | 0 |
| Замена арендуемого помещения | Итого | 12000 |
| ВСЕГО | Все | 6437100 |

Рассчитаем экономию на арендных платежах.

В настоящее время предприятие арендует бокс с заправкой на 2 колонки стоимостью 100 тыс. руб./мес. или 1200 тыс. руб./год. После смены помещения экономия составит 1200-600= 600 руб./год.

Рассчитаем эффективность от внедрения всех мероприятий по таблице 31.

Как видно из таблицы 31, эффективность разработанных мероприятий составит 685 %.

**Таблица 31 -Эффективность предложенных мероприятий**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Мероприятия** | **Затраты, тысруб.** | **Эффект, тысруб.** | **Эффектив­ность, %** |
| Оптимизация запасов | 0,0 | Уменьшение затрат на содержание материалов на 43,3 Сокращение общей величины запасов на 2352 | - |
| Пересмотр договоров на покупку ГСМ | 100,0 | Снижение дебиторской задолженности на 446,07 | 446 |
| Создание сайта | 91,1 | Эффект не выражается в денежных единицах | - |
| Покупка универсальной техники | 6000,0 | Получение прибыли 130,0 (выручки 6130) | 102 |
| Изменение системы оплаты труда для менеджеров | 234,0 | Увеличение прибыли 2141,52 | 915 |
| Замена арендуемого помещения | 12 | Снижение затрат на аренду на 600 | 5000 |
| ВСЕГО | 6425,1 | Увеличение прибыли на 2914,82 (Увеличение выручки на 23098,0) | 685 |

Рассчитаем изменение эффективности деятельности в целом. Результат расчета представим в виде таблицы 32.

**Таблица 32 – Изменение эффективности деятельности ООО «УралСпецТех»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **До внедрения мероприятий** | **После внедрения мероприятий** | **Изменение** |
| **Абсолютное** | **Относительное,****%** |
| Выручка, тыс.руб. | 79056 | 102154 | 23098 | 29,2 |
| Среднегодовая численность работающих, чел. | 31 | 31 | 0 | 0 |
| Годовой фонд оплаты труда | 14045 | 14279 | 234 | 1,7 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб. | 17325 | 17380 | 55 | 0,3 |
| Среднегодовая стоимость оборотных фондов, тыс.руб.. | 13289 | 10491 | -2798 | -21,1 |
| в т.ч. Запасов, тыс.руб. | 4114 | 1762 | -2352 | -57,2 |
| Дебиторской задолженности, тыс.руб. | 5663 | 5217 | -446 | -7,9 |
| Прибыль от реализации, тыс.руб. | 11458 | 14373 | 2915 | 25,4 |
| Рентабельность продаж, % | 10,02 | 10,03 | 0,01 | - |
| Резервы времени автогрейдера с экскаватором | 7973,2 | 3250,3 | -4722,9 | -59,2 |
| Эффективность использования автогрейдера с экскаватором по времени | 0,5 | 0,7 | 0,2 | 20,0 |
| Отдача основных средств | 4,6 | 5,9 | 1,3 | 28,3 |
| Период оборота запасов, дни | 19 | 6 | -13 | -68,4 |
| Период оборота дебиторской задолженности, дни | 26 | 19 | -7 | -26,9 |
| Интегральный коэффициент ликвидности бухгалтерского баланса | 0,3 | 0,3 | 0 | 0 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | <0,01 | <0,01 | 0 | 0 |

Как видно из таблицы, в результате внедрения разработанных мероприятий выручка увеличится почти на 30%, а прибыль 25,4%. Рентабельность продаж и ликвидность не изменятся, но все остальные показатели экономической эффективности улучшатся.

В целом же разработанные мероприятия позволят ООО «УралСпецТех» более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, являющиеся для рассматриваемого предприятия важнейшим фактором повышения эффективности деятельности. Таким образом, разработанные мероприятия могут быть рекомендованы к внедрению.

заключение

Анализ имеющихся литературных источников по теме дипломной работы показал, что инфраструктурный комплекс представляет собой субъекты хозяйствования, обеспечивающие воспроизводство общественных благ.

Рационально организованное обслуживание базовых отраслей, обеспечиваемое инфраструктурным комплексом, освобождает предприятия отрасли от некоторых крупных затрат, позволяет более эффективно использовать имеющийся ресурсный потенциал.

При этом так как уровень эффективности деятельности хозяйствующего субъекта характеризует уровень развития производственных сил и дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль, повышение эффективности деятельности составляющих инфраструктурного комплекса в целом способствует повышению эффективности деятельности отраслей, которые они обслуживают.

Поэтому выбор системы показателей эффективности деятельности предприятия имеет большое значение, так как они должны давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели.

Анализ деятельности ООО «УралСпецТех», являющегося объектом дипломной работы, показал, что данное предприятие является середняком на рынке услуг спецтехники. За анализируемый период финансовое положение общества ухудшилось, и является кризисным, поэтому был сделан вывод о том, что при отсутствии попыток руководителей ООО «УралСпецТех» по принятию мер по исправлению сложившейся ситуации, реальной возможности улучшить финансовое положение в ближайшее время не предвидится.

Более детальный анализ эффективности деятельности ООО «УралСпецТех» позволил выявить основные проблемы, являющиеся причиной низкой эффективности деятельности:

* Высокая себестоимость услуг;
* Излишек запасов;
* Рост дебиторской задолженности;
* Низкая эффективность использования фонда рабочего времени оборудования.

Для устранения выявленных проблем в работе предложены следующие мероприятия:

* Оптимизация запасов;
* Пересмотр договоров на покупку материалов;
* Покупка универсальной техники;
* Создание сайта предприятия;

Рассмотрим предлагаемые мероприятия более подробно.

1.Оптимизация запасов

Предлагается по основным видам материально-производственных запасов рассчитать оптимальную партию и периодичность заказа, исходя из правила минимизации издержек на закупку и хранение материально-производственных запасов. Это позволит оптимизировать размеры материально-производственных запасов, высвободив из оборота часть денежных средств.

2.Пересмотр договоров на покупку материалов

Предлагается пересмотреть существующие договора либо заключить новые при которых предоплата будет производиться исходя из месячной спецификации на покупку ГСМ (вместо квартальной).

3.Покупка универсальной техники

В работе предложено вместо автогрейдеров и экскаваторов приобрести универсальные трактора с грейдером и экскаватором, что позволило бы эксплуатировать данный вид техники круглогодично.

4.Изменение системы оплаты труда менеджеров по сбыту

В работе предложено изменить существующую систему оплаты труда менеджеров с «оклад с премией 50% за фактически отработанное время» на: «оклад плюс бонусы за объем заказов».

5.Создание сайта предприятия

Основная цель создаваемого сайта – превратить посетителей в клиентов, а разовых клиентов - в постоянных. Для этого на сайте необходимо разместить статьи, обладающие максимальной информативностью (какие услуги оказывает, какая техника имеется в наличии, чем различные виды техники отличаются друг от друга, прайс на услуги, контактные данные и т.п.).

6.Замена арендуемого помещения

Предлагается вместо бокса с офисом в центре города арендовать два стойка-места в торговых центрах и бокс в пригороде. В результате данного мероприятия арендная плата снизится на 50%.Эффективность разработанных мероприятий составит 685%.

В результате реализации предложенных мероприятий выручка увеличится почти на 30%, а прибыль 22,5%. Среднегодовой размер дебиторской задолженности сократиться на 8%, запасов на 57%. Период оборота дебиторской задолженности сократиться на 27 дней, запасов — на 68 дней. Эффективность использования автогрейдеров и экскаваторов по времени увеличиться на 20%.

В целом же разработанные мероприятия позволят ООО «УралСпецТех» более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, являющиеся для рассматриваемого предприятия важнейшим фактором повышения эффективности деятельности.

Таким образом, можно считать, что цель данной выпускной квалификационной работы достигнута.

**Список использованной литературы**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) oт 30.11.1994 №51-ФЗ [ред. от 03.07.2016 [N 354-ФЗ](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200731/3d0cac60971a511280cbba229d9b6329c07731f7/#dst100009)]
2. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности организации / М.C.Абрютина, А.В.Грачев. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2014. – 272 с.
3. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л.Азоев. – М.: ЦЭИМ, 2014. – 207 с.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление / И.Ансофф. – М.: Экономика, 2015. – 351 с.
5. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т.Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 480с.
6. Банк, B.Р., Банк, С.В., Тараскина, А.В. Финансовый анализ / В.Р.Банк, С.В.Банк, А.В.Тараскина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. – 34 с.
7. Баринов, B. Развитие организации в конкурентной среде / В.Баринов // Менеджмент в Рос­сии и за рубежом. – 2015. – № 6. – С. 25-30.
8. Баканов М.И., Сергеев Э.A. Анализ эффективности использования оборотных средств // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 10. – С. 64-66.
9. Большаков, А. C. Менеджмент / А.С.Большаков. – СПб.: «Издательство Питер», 2015. – 160 с.
10. Большаков, А.C. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков. – СПб: Питер, 2014. – 411 с.
11. Боумэн, K. Основы стратегического менеджмента / К.Боумэн. – М: ЮНИТИ, 2014. – 175 с.
12. Галицкая, C.В. Финансовый менеджмент / С.В.Галицкая. – М.: Эксмо, 2015. – 652 с.
13. Грибов B.Д., Грузинов B.П. Экономика организации: Учебник. Практикум - 5-e изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2015. – 659 с.
14. Дранко, O.И. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами организации /O.И.Дранко. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2016. – 351с.
15. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика / С.В.Дыбаль. – СПб.: «Бизнес пресса», 2016. – 304с.
16. Ефимова, О.B. [Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / О.В.](http://c140.rustore.biz/good_143944.html)Ефимова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 262с.
17. Жилкина, A.Н. Управление финансами. Финансовый анализ организации / А.Н.Жилкина. – М.: Инфра-М, 2015. – 332 с.
18. Иванова, Е.A. Оценка конкурентоспособности организации / Е.А.Иванова. – Ростов­-на-Дону: Феникс, 2015. – 169 с.
19. Ковалев B.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности организации : Учебник. - М.: Проспект, 2015. – 781с.
20. Коренченко Р.A. Общая теория организации: Учебник для вузов - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2015. – 354 с.
21. Мазилкина, E.И., Паничкина, Т.Г.  Управление конкурентоспособностью / Е.И.Мазилкина, Т.Г.Паничкина. – М.: Омега­Л, 2014. – 367 с.
22. Поршнева A.Г. Основы и проблемы экономики организации М.: Финансы и статистика, 2015. – 472 с.
23. Сафронов Н.A.Экономика организаций (организации) - 2-e изд., с изм. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2015. – 413 с.
24. Сергеев И.B. Экономика организации. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 450 с.
25. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика организации : Учебное пособие - 2-e изд. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. – 478 с.
26. Тертышник М.И. Экономика организации : Учебное пособие - 2-e изд. - М.: ИНФРА-М, 2015. – 458 с.
27. Титов, В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И.Титов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашко и Ко", 2014. – 352 с.
28. Управление организацией и анализ егo деятельности / Пoд; ред. В.Н. Титаeва. М.: Финансы и статистика, 2016. - 420 с.
29. Чадов A.Г Управление организацией и анализ его деятельности, 2015. - 409 с.
30. Чечевицина, Л.H. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л. Н. Чечевицина. 2-е изд. – М.: Маркетинг, 2016. – 352 с.
31. Экономический анализ хозяйственной деятельности организации и объединений / Под ред. C.Б. Банкгoльц, Г.M. Tаций. - M.: Финансы и стaтиcтика, 2015. – 476 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| на | 31 декабря | 20 | 15 | г. | Коды |
| Форма по ОКУД | 0710001 |
| Дата (число, месяц, год) | 31 | 12 | 2015 |
| Организация | Общество с ограниченной ответственностью «УралСпецТех» | по ОКПО | 70997683 |
| Идентификационный номер налогоплательщика | ИНН | 1835059976 |
| Вид экономическойдеятельности |  | поОКВЭД | 63.11 |
| Организационно-правовая форма/форма собственности |  |  |  |  |
|  | по ОКОПФ/ОКФС | 65 | 17 |
| Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) | по ОКЕИ | 384 (385) |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | На 31 | декабря |  | На 31 декабря | На 31 декабря |
| Пояснения1 | Наименование показателя 2 | 20 | 15 | г.3 | 20 | 14 | г.4 | 20 | 13 | г.5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | АКТИВ |  |  |  |
|  | I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
|  | Нематериальные активы | 0 | 0 | 0 |
|  | Результаты исследований и разработок | 0 | 0 | 0 |
|  | Нематериальные поисковые активы | 0 | 0 | 0 |
|  | Материальные поисковые активы | 0 | 0 | 0 |
|  | Основные средства | 16790 | 17860 | 18130 |
|  | Доходные вложения в материальные ценности | 0 | 0 | 0 |
|  | Финансовые вложения | 0 | 0 | 0 |
|  | Отложенные налоговые активы | 0 | 0 | 0 |
|  | Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 |
|  | Итого по разделу I | 16790 | 17860 | 18130 |
|  | II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
|  | Запасы | 4114 | 4746 | 1369 |
|  | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 |
|  | Дебиторская задолженность | 5663 | 25188 | 3705 |
|  | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 0 | 1515 | 15 |
|  | Денежные средства и денежные эквиваленты | 15 | 0 | 319 |
|  | Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 |
|  | Итого по разделу II | 13289 | 31449 | 5408 |
|  | БАЛАНС | 30079 | 49309 | 23538 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | На 31 | декабря |  | На 31 декабря | На 31 декабря |
| Пояснения1 | Наименование показателя 2 | 20 | 15 | г.3 | 20 | 14 | г.4 | 20 | 13 | г.5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ПАССИВ |  |  |  |
|  | III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6 |  |  |  |
|  | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 10 | 10 | 10 |
|  | Собственные акции, выкупленные у акционеров | ( | 0 | )7 | ( | 0 | ) | ( | 0 | ) |
|  | Переоценка внеоборотных активов | 0 | 0 | 0 |
|  | Добавочный капитал (без переоценки) | 0 | 0 | 0 |
|  | Резервный капитал | 0 | 0 | 0 |
|  | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 174 | 3689 | 11027 |
|  | Итого по разделу III | 184 | 3699 | 11037 |
|  | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
|  | Заемные средства | 0 | 0 | 0 |
|  | Отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 0 |
|  | Оценочные обязательства | 0 | 0 | 0 |
|  | Прочие обязательства | 0 | 0 | 0 |
|  | Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 |
|  | V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
|  | Заемные средства | 197 | 197 | 197 |
|  | Кредиторская задолженность | 29698 | 45413 | 12304 |
|  | Доходы будущих периодов | 0 | 0 | 0 |
|  | Оценочные обязательства | 0 | 0 | 0 |
|  | Прочие обязательства | 0 | 0 | 0 |
|  | Итого по разделу V | 29895 | 45610 | 12501 |
|  | БАЛАНС | 30079 | 49309 | 23538 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  |  |  | Главныйбухгалтер |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| “ |  | ” |  | 20 |  | г. |

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| за |  | 20 | 15 | г. | Коды |
| Форма по ОКУД | 0710002 |
| Дата (число, месяц, год) | 31 | 12 | 2015 |
| Организация | Общество с ограниченной ответственностью «УралСпецТех» | по ОКПО | 70997683 |
| Идентификационный номер налогоплательщика | ИНН | 18355997 |
| Вид экономическойдеятельности |  | поОКВЭД | 63.11 |
| Организационно-правовая форма/форма собственности |  |  |  |  |
|  | по ОКОПФ/ОКФС | 65 | 17 |
| Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) | по ОКЕИ | 384 (385) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя 2 | За |  |  | За |  |  |  |
| 20 | 15 | г.3 | 20 | 14 | г.4 | За 2013г. |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка 5 | 79056 | 76192 | 77697 |
| Себестоимость продаж | ( | 67598 | ) | ( | 61589 | ) | 65710 |
| Валовая прибыль (убыток) | 11719 | 10995 | 11987 |
| Коммерческие расходы | ( | 0 | ) | ( | 0 | ) | 0 |
| Управленческие расходы | ( | 3800 | ) | ( | 3177 | ) | ( 3601 ) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 7919 | 7818 | 8386 |
| Доходы от участия в других организациях | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к получению | 30 | 3 | 34 |
| Проценты к уплате | ( | 0 | ) | ( | 0 | ) | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 1713 | 1662 |
| Прочие расходы | ( | 7000 | ) | ( | 8370 | ) | ( 8902 ) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 949 | 1164 | 1180 |
| Текущий налог на прибыль | ( | 190 | ) | ( | 233 | ) | 236 |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | - | - | - |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | - | - | - |
| Изменение отложенных налоговых активов | - | - | - |
| Прочее | - | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) | 759 | 931 | 944 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  |  |  | Главныйбухгалтер |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| “ |  | ” |  | 20 |  | г. |