

Министерство образования и науки Российской Федерации
Хакасский технический институт – филиал федерального государственного
автономного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
« СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ »

Экономика и менеджмент
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии
(на примере ООО «Электротехсервис»)
тема

Руководитель _____ Н.Ю. Овчарук
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ О.В. Юртаева
подпись, дата инициалы, фамилии

Абакан 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии.....	8
1.1 Сущность эффективности производства.....	8
1.2 Особенности эффективности использования трудовых ресурсов.....	15
1.3 Показатели эффективности использования трудовых ресурсов и пути её повышения.....	21
2 Аналитическая часть. Анализ хозяйственной деятельности ООО «Электротехсервис».....	31
2.1 Характеристика предприятия	31
2.2 Анализ баланса.....	33
2.3 Анализ финансового состояния.....	39
2.4 Управленческий анализ.....	52
2.5 Заключительная оценка финансовой деятельности.....	56
2.6 Вопросы экологии.....	58
3 Проектная часть. Рекомендации по эффективному использованию трудовых ресурсов на предприятии	60
3.1 Описание мероприятий по введению нового вида услуг	60
3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий	64
Заключение.....	77
Список использованных источников.....	79
Приложения А – В	80

ВВЕДЕНИЕ

Производство каждой страны и каждой отрасли зависит от ряда факторов. Такими факторами являются рыночные условия, информация, кадры, труд, оплата труда и многие другие.

Так как в процессе производства в качестве экономического ресурса используется труд, следует отметить, что в общем комплексе проблем развития предприятия важное место занимают трудовые ресурсы. Кадры - наиболее ценная часть производительных сил общества. На современном этапе развития в условиях рыночной экономики обеспечение предприятий рабочей силой, эффективность их использования – важнейшее условие продуктивного функционирования деятельности предприятия.

При всей важности материально – вещественных элементов производства кадры выступают решающим фактором повышения качества продукции и определяют эффективность всех сторон производственно – хозяйственной деятельности предприятия, поэтому необходимо повышать эффективность использования рабочей силы. Актуальность темы на современном этапе экономического развития нашей страны заключается в том, что квалифицированные рабочие кадры – ограниченный ресурс и эффективность их использования прямо влияет на качество выпускаемой продукции, величину ее себестоимости и конкурентоспособность предприятия и, как следствие, выживаемость в рыночных условиях.

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии во многом означает рост производительности труда. К факторам роста производительности труда относятся: уровень развития науки, организация производства, производственный опыт, повышение квалификации работников, моральное и материальное стимулирование труда, совершенствование и модернизация оборудования.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «Электротехсервис».

В качестве предмета исследования выступают показатели и направления, способствующие повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

Целью работы является анализ эффективности трудовых ресурсов и разработка мероприятий по совершенствованию их использования на ООО «Электротехсервис».

Соответственно, для достижения этой цели были поставлены следующие задачи

- рассмотреть сущность эффективности производства;
- изучить показатели эффективности использования трудовых ресурсов и пути их повышения;
- проанализировать финансово – хозяйственную деятельность исследуемого предприятия;
- разработать мероприятия по повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

При написании работы использовались труды российских ученых-теоретиков и практиков по проблемам эффективности использования трудовых ресурсов. Среди них: Ю. А. Лукаш, И. А. Мухина, А. Д. Выварец, А. Ф. Черненко, Н. Н. Ильшева, А. В. Башарина и другие.

Практическая значимость исследования обусловлена тем, что теоретические и практические рекомендации могут быть использованы специалистами ООО «Электротехсервис» в целях повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Сущность эффективности производства

На всех этапах исторического развития общество всегда интересовал вопрос: ценой каких затрат достигается конечный производственный результат. Ответ на данный вопрос находится в понятии эффективности производства [8, с. 35].

Эффективность от латинского слова "effectus" – исполнение, действие. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса.

Позднее стали применять понятие эффективности к экономической деятельности, рассматривая эффективность производственного процесса как отношение того, что произведено к тому, что необходимо для производства, в частности, отношение выпуска продукции к затратам ресурсов [16, с. 212-213].

Эффективность - достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов. Эффективность производства означает распределение имеющихся в наличии ресурсов между отраслями таким образом, что невозможно увеличить объем производства каких-либо товаров без сокращения объема производства других товаров.[9, с. 12].

Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений. Одним из основных источников для анализа

эффективности работы предприятия является бухгалтерский баланс и формы бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия является завершающим этапом учетного процесса. В ней отражаются итоговые данные, характеризующие имущественное и финансовое положение предприятия, результаты его хозяйственной деятельности.

Анализ данных бухгалтерской отчетности позволяет определить истинное имущественное и финансовое состояние предприятия [13, с. 531].

Финансовое состояние предприятия - комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность баланса.

По данным бухгалтерской отчетности устанавливается излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, при этом имеется возможность определить обеспеченность предприятия собственными, кредитными и другими заемными источниками [29, с. 144].

Эффективность производства можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:

- по последствиям -экономическая, социальная и экологическая;
- по месту получения эффекта - локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная;
- по степени увеличения (повторения) - первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (множественно повторяющаяся);
- по цели определения - абсолютная (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и сравнительная (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).

Все вместе взятые виды эффективности формируют общую интегральную эффективность деятельности предприятия [32, с. 11-12].

Экономическая эффективность - это достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции. Она занимает важное место в экономике хозяйственных систем, является критерием целесообразности создания новых отраслей и предприятий [36, с. 502].

Необходимость количественного измерения экономической эффективности требует использования системы показателей, с помощью которых определяются величины эффекта и затрат (ресурсов) [35, с. 56].

Эффект производства на уровне предприятия за определенный период времени (год, квартал, месяц) выражается объемом продукции.

Валовая продукция - представляет собой исчисленный в денежном выражении суммарный объем продукции. Валовая продукция охватывает как конечную, завершённую, так и промежуточную, незавершённую продукцию, включая комплектующие изделия, полуфабрикаты, продукцию, изготовление которой только начато

Товарная продукция - объем всей произведенной предприятием конечной продукции.

Реализованная продукция - часть товарной продукции, которая продана.

Результат (эффект) производственной деятельности предприятия характеризуют и такие показатели, как валовой доход, чистый доход и прибыль предприятия. Валовой доход определяется путем исключения из стоимости валовой (товарной) продукции материальных затрат и амортизации. Чистый доход представляет собой разницу между стоимостью валовой (товарной) продукции и полной себестоимостью. Одним из основных показателей, характеризующих результат (эффект) деятельности предприятия, является прибыль. Прибыль образуется в результате реализации продукции, ее величина определяется разницей между выручкой, полученной от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию.

Второй составляющей показателя экономической эффективности являются затраты (ресурсы). Все затраты (ресурсы) на производство продукции (работ, услуг) подразделяются на текущие и единовременные [5, с. 96].

Текущие затраты - это затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией продукции и образуют ее себестоимость. Величина текущих затрат зависит от множества факторов. Так, каждый вид продукции может быть произведен из различных видов сырья и материалов, с помощью различных технических средств, при различных формах организации труда и производства.

Единовременные затраты - это затраты, связанные с расширением и обновлением производства. Как правило, это крупные единовременные вложения средств капитального характера. Эффективность единовременных затрат рассчитывается как отношение прироста валового дохода, чистого дохода, прибыли к капитальным вложениям [26, с. 87].

Следует различать общие и частные показатели эффективности. В свою очередь частные показатели классифицируют на прямые и обратные.

Для характеристики эффективности производства используется ряд частных показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных видов ресурсов. Снижение данных показателей характеризует успешность работы предприятия по внедрению новой техники, повышению производительности труда, соблюдению режима экономии в расходовании материальных и денежных ресурсов.

$$\text{Производительность труда} = \frac{P}{\text{затрат}}$$

(1.1)

Производительность труда это прямой показатель, измеряющийся количеством продукции, выпущенной работником за единицу времени.

Обратная величина - трудоёмкость продукции, которая измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции.

$$\text{Трудоёмкость продукции} = \frac{\text{Затраты}}{F}$$

(1.2)

Материалоотдача характеризует количество продукции, произведенной с каждого рубля потребленных материальных ресурсов.

$$\text{Материалоотдача} = \frac{\text{Результат}}{\text{Материальные затраты}}$$

(1.3)

Обратная этой величине – материалоёмкость, которая характеризует величину материальных затрат, приходящихся на 1 руб. произведенной продукции.

$$\text{Материалоёмкость} = \frac{\text{Материальные затраты}}{\text{Результат}}$$

(1.4)

Фондоотдача характеризует уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия.

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Результат}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}$$

(1.5)

Обратная величина – фондоёмкость, которая характеризует стоимость производственных основных фондов, приходящихся на 1 руб. продукции.

$$\text{Фондоёмкость} = \frac{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}{\text{Результат}}$$

(1.6)

Как на микроуровне, так и на макроуровне особое значение имеют показатели фондоотдачи (фондоёмкости), так как важно не только иметь производственный потенциал, но и эффективно его использовать. В последние годы в связи с инфляцией важнейшее значение приобрела проблема материалоемкости и энергоемкости [17, с. 44-46].

Снижение затрат живого труда и текущих материальных затрат во многих случаях достигается большими вложениями в основные фонды и может сопровождаться падением фондоотдачи и т.д. Поэтому ограничиваться использованием отдельных показателей эффективности производства нельзя. Нужен общий, интегральный показатель. Он может быть выражен, например, рентабельностью продукции, которую можно определить следующей формулой:

(1.7)

где ЭП - эффективность производства;

ЧП - чистый продукт с учётом его состава и качества;

Т- затраты живого труда;

М - текущие затраты овеществленного труда;

Ф- единовременные вложения в производственные фонды;

У - коэффициент приведения к единой размерности, позволяющий суммировать затраты и вложения [10, с. 34].

В условиях рыночного хозяйства это соотношение принимает, прежде всего, денежное выражение. Переход к рыночным отношениям и экономическим методам управления усиливает воздействие на повышение экономической эффективности таких рычагов и стимулов, как экономические нормативы, соотношение спроса, предложения и цены, кредит, система налогообложения.

Эффективность производства имеет не только чисто экономический, но и социальный аспект. С точки зрения социально-экономической эффективности на первый план выдвигается вопрос о том, как при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворять потребности всех работников предприятия и соответственно всех членов общества [11, с. 200].

Социальная эффективность - это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей.

Социальная эффективность связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека, масштабами свободного времени. Она предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимо увеличение масштабов производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека [33, с. 144].

Экономическая и социальная эффективность неразрывно связаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач.

Эффективность производства также находит свое отражение в достижении соответствия его результатов общественным потребностям. Речь идет о главной макроэкономической пропорции - равенстве совокупного спроса и совокупного предложения [32, с. 56].

Социальные результаты выражаются следующими показателями: повышение уровня жизни - рост оплаты труда, реальных доходов, обеспечение жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников; масштабами свободного времени и рациональности его использования; условиями труда - сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения; состоянием экологии и влиянием производства на экологическую обстановку в стране (регионе) [27, с. 44].

1.2 Особенности эффективности использования трудовых ресурсов

В условиях рыночных отношений увеличение и качественное использование трудовых ресурсов предприятия становится непременным условием завоевания устойчивых и тем более лидирующих позиций на рынке.

Эффективность управления трудовыми ресурсами организации непосредственно влияет на ее конкурентные возможности и является одной из важнейших сфер создания преимуществ предприятия.

В новых экономических условиях проблема соответствия достигнутого уровня эффективности использования трудовых ресурсов организации требованиям, выдвигаемым предприятием в конкурентной среде, становится особенно актуальной, поэтому одной из основных задач системы управления трудовыми ресурсами является разработка и внедрение инструментов управления, которые способствуют устойчивому формированию, развитию и рациональному использованию трудового потенциала работников организации.

В масштабах стратегического управления изучение процесса управления трудовыми ресурсами организации призвано выявить «резерв» и направления развития трудового потенциала с целью повышения эффективности работы персонала, выполнения будущих функционально-должностных ролей в рамках сформированных стратегических планов организации [12, с. 177].

В современных условиях управление может быть эффективным и конкурентоспособным только в том случае, если в него заложены механизмы готовности к изменениям во внешней и внутренней среде. [31, с. 220].

Эффективное управление трудовыми ресурсами как особая функция деятельности, связанной с наймом работников, их обучением, оценкой и оплатой их труда, является важной предпосылкой для эффективного функционирования производства. Подготовленные и квалифицированные работники, находящиеся в штате предприятия, называются его персоналом, или кадрами.

Трудовые ресурсы являются первой производительной силой общественного производства, а производительность труда - определяющий критерий социально-экономического развития общества в целом.

Трудовой потенциал, которым располагает общество, имеет как экономические, так и социальные аспекты. [39, с. 12].

Трудовые ресурсы предприятия являются главным фактором производства, обеспечивающим использование других его элементов, участвующих в создании материальных благ - капитала, земли, природных ресурсов.

Наряду со средствами и предметами труда живой труд является необходимым элементом производства. От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования во многом зависят своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов.

Поэтому анализ использования труда представляет собой важный раздел системы комплексного экономического анализа деятельности предприятия.

Трудовые ресурсы - это совокупность населения страны, участвующего или способного участвовать в процессе производства материальных и нематериальных благ, создание различного рода услуг. Из известных на данный момент факторов производства одним из главных, а зачастую основным и требующим наибольших затрат является труд [36, с. 212].

Под эффективностью труда понимают социально-экономическую категорию, определяющую степень достижения той или иной цели (или решения задачи), соотнесенную со степенью рациональности использованных при этом трудовых ресурсов.

Наиболее полно раскрывает понятие эффективности использования трудовых ресурсов определение, представленное в энциклопедии "Управление персоналом" под редакцией А.Я. Кибанова [22, с. 196]: "Эффективность использования трудовых ресурсов - важнейшее экономическое понятие, характеризующее результативность использования трудовых ресурсов. Выражается в достижении наибольшего эффекта при минимальных затратах трудовых ресурсов и измеряется как отношение результата к затратам живого труда во всех сферах деятельности".

Для правильной организации труда важно знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы. Необходимо установить меру труда каждого работника, т.е. правильно установить нормы труда.

Нормирование труда — определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготовленной в единицу времени: час, смена). Нормирование труда предполагает определение величины, и структуры рабочего времени [40, с. 105].

Критерием эффективности при сравнении различных вариантов организационной структуры служит возможность наиболее полного и устойчивого достижения конечных целей системы управления при относительно меньших затратах на ее функционирование. В связи с этим,

оценка эффективности управления трудовыми ресурсами необходима для определения достижимости целей, стоящих перед предпринимательской структурой.

Повышение эффективности управления трудовыми ресурсами как фактора повышения конкурентоспособности предпринимательских структур требует от них осознания и необходимости проведения анализа хозяйственной деятельности.

Основными задачами анализа эффективного использования трудовых ресурсов являются:

- изучение и оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям;
- определение и изучение показателей текучести кадров;
- выявление резервов трудовых ресурсов, более полного и эффективного их использования.

При проведении комплексного анализа использования трудовых ресурсов рассматривают следующие показатели:

- обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами;
- характеристика движения рабочей силы;
- социальная защищенность членов трудового коллектива;
- использование фонда рабочего времени;
- производительность труда;
- рентабельность персонала;
- трудоемкость продукции;
- анализ фонда заработной платы;
- анализ эффективности использования фонда заработной платы [37, с. 112-114].

Как правило, прирост продукции или работ в предпринимательских структурах обеспечивается при той же или меньшей численности работников. Это обуславливает необходимость исследования резервов лучшего

использования трудовых ресурсов. Одним из таких резервов является обеспечение нормальной интенсивности труда. Как известно, интенсивность труда характеризуется величиной затрат труда в единицу времени. К.Маркс отмечал, что растущая интенсивность труда предполагает уточненную затрату труда в течение одного и того же промежутка времени. Более интенсивный рабочий день воплощается поэтому в большем количестве продуктов, чем менее интенсивный рабочий день той же продолжительности. Однако в единицу времени человек не может безмерно напрягать свои силы и тратить энергию, поскольку количество затрачиваемой энергии ограничено физиологическими возможностями. Интенсивность труда должна быть для рабочего нормальной с точки зрения его собственного развития. Это означает, как отмечал К.Маркс, что рабочий должен иметь возможность работать завтра при том же нормальном состоянии силы, здоровья и свежести, как сегодня, и напрягать рабочую силу в такой мере, в какой это не вредит нормальной продолжительности ее существования. Обеспечение нормальной интенсивности труда имеет важное экономическое и социальное значение не только на участках с низкой интенсивностью труда, но и на участках с повышенной интенсивностью труда. И в том, и в другом случае достигается улучшение экономических показателей производства.[28, с. 296-297].

С ростом организационно-технического уровня производства и квалификации кадров, улучшением условий труда, повышением жизненного уровня трудящихся увеличиваются возможности для более напряженного и эффективного труда. Следовательно, уровень нормальной интенсивности труда, являясь постоянным в каждый конкретный момент, имеет тенденцию к повышению. Вместе с нормальной интенсивностью труда существует ее фактический уровень. Различия в уровнях нормальной и фактической интенсивности труда представляют собой резервы ее нормализации. В связи с этим, приобретает первостепенное значение исследование вопросов оценки и анализа существующего уровня интенсивности труда, выявление и

использование резервов ее нормализации. Представляет значительный интерес оценка интенсивности труда рабочих цеха, предприятия в целом. За счет нормализации уровня интенсивности труда появляются значительные резервы увеличения объемов производства продукции [19, с. 58].

Мотивация персонала - один из способов повышения производительности труда. Мотивация труда персонала является ключевым направлением кадровой политики любого предприятия. Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников, является «мотивация на результат».

Выделяют следующие виды мотивации персонала:

- Материальная мотивация
- Социальная мотивация
- Психологическая мотивация [38, с. 170-171].

Таким образом, повышение эффективности управления трудовыми ресурсами предполагает нахождение наилучших организационных форм, методов, технологий управления в целях достижения предпринимательской структурой определенных экономических результатов.

С целью выявления резервов эффективности использования трудовых ресурсов необходимо определить факторы, оказывающие влияние на трудовые показатели. Данные факторы можно разделить на две группы:

- 1) факторы внешней среды организации;
- 2) факторы внутренней среды организации.

К факторам внешней среды организации относятся макроэкономические и региональные факторы: этап развития социально-экономической системы, воспроизводство населения, подготовка квалифицированной рабочей силы, трудовое законодательство, распределение рабочей силы по отраслям и регионам, природно-климатические условия, развитость социально-бытовой инфраструктуры, состояние регионального рынка труда, мобильность населения.

К факторам внутренней среды организации, влияющим на трудовые показатели, относятся внутриорганизационные и социально-психологические

факторы: отраслевая принадлежность, размер и организационно-правовая форма, система управления, организация и условия труда, нормирование труда, оплата и стимулирование труда, половозрастная и квалификационная структура персонала, образовательная структура персонала, мотивы трудовой деятельности.

К критериям оценки состояния эффективности использования трудовых ресурсов можно отнести: уровень производительности труда, уровень трудового потенциала, уровень трудовой активности персонала, уровень структуры и динамики персонала, уровень издержек на персонал, тип кадровой службы.

Все вышеперечисленные критерии взаимосвязаны друг с другом и имеют широкий спектр характеризующих их количественных и качественных показателей [20, с. 168-169].

Таким образом, достаточная обеспеченность предприятий работниками, обладающими необходимыми знаниями и навыками, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

1.3 Показатели эффективности использования трудовых ресурсов и пути её повышения

При определении потребности в трудовых ресурсах ставятся следующие задачи:

- обоснование заданий по росту производительности труда;

– обеспечение предприятия в целом и по отдельным подразделениям в кадрах необходимой квалификации;

– расчет фонда заработной платы и соблюдение правильного соотношения в заработной плате отдельных категорий работников в соответствии с качеством их труда.

Существуют различные мнения о показателях, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов. Одно из них заключается в том, что из всех показателей эффективности использования трудовых ресурсов наиболее обобщающим является производительность труда. Это весьма важный и емкий показатель в экономике вообще. Производительность труда является также одним из важнейших показателей экономической эффективности. Производительность труда – это выработка продукции на одного работающего в единицу времени или затраты труда на производство единицы продукции. К важнейшим показателям производительности труда относятся следующие.

1. Выработка продукции в единицу времени одним работником.
2. Трудоемкость продукции [7, с. 150].

Для оценки уровня интенсивности использования трудовых ресурсов применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда.

Обобщающим показателем, характеризующим уровень эффективности использования трудовых ресурсов, является выработка продукции.

Выработка представляет собой отношение количества произведенной продукции к численности в единицу рабочего времени.

Выработка может быть рассчитана как на одного работника, так и на одного рабочего.

Как правило, темпы роста выработки одного работника должны быть равны или быть выше темпов роста выработки одного рабочего [35, с.8].

Выработка рассчитывается в единицу времени:

- среднегодовая выработка на одного рабочего или работника:

(1.8)

- среднедневная выработка:

(1.9)

- среднечасовая выработка:

(1.10)

где $V_{сг}$ – среднегодовая выработка на одного рабочего или работника,

ТП – количество произведенной продукции за год,

Ч – среднесписочная численность работников или рабочих,

Вдн – среднедневная выработка на одного рабочего или работника,

Дн – количество отработанных за год человеко-дней,

Вчас – среднечасовая выработка на одного рабочего или работника,

Тчас – количество отработанных за год человеко-часов.

Выработка является прямым показателем производительности труда. Она может быть рассчитана в натуральном, условно-натуральном и стоимостном измерителях [30, с. 160-161].

Показатель выработки характеризуется различными факторами. На их основе можно составить мультипликативную факторную модель среднегодовой выработки рабочих, которую можно представить как произведение времени, отработанного всеми работниками за год, удельного веса рабочих в общей численности персонала и среднечасовой выработки продукции одним рабочим:

$$\text{Всг раб} = \text{Тчас} * \text{Драб} * \text{Вчас}, \quad (1.11)$$

где Всг раб – среднегодовая выработка рабочих,

Драб – удельный вес рабочих в общей численности персонала предприятия [37, с. 159].

К частным показателям, характеризующим уровень эффективности использования трудовых ресурсов, относятся трудоемкость продукции.

Трудоемкость продукции – это затраты рабочего времени или численности персонала (рабочих или работников) на производство единицы

продукции, определенного вида продукции или на весь выпуск изготовленной продукции.

Трудоемкость, отражающая количество отработанных (рабочими или работниками) человеко-часов на единицу продукции:

(1.12)

где T_e – трудоемкость продукции.

Трудоемкость, отражающая численность работников или рабочих, приходящихся на единицу произведенного продукта:

(1.13)

Так как между трудоемкостью продукции и выработкой существует обратно пропорциональная зависимость, то общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих.

Таким образом, мультипликативная факторная модель трудоемкости будет

выглядеть следующим образом:

где $T_{e\text{ общ}}$ – общая удельная трудоемкость продукции [32 с. 400-402].

В отличие от показателя выработки трудоемкость имеет ряд преимуществ, устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами, более реально отражает экономию живого труда под влиянием изменений в условиях производства, она не зависит от сдвигов в ассортименте продукции, обеспечивает сопоставимость результатов на одинаковые изделия, услуги в разных ценах предприятий.

Рост производительности труда происходит в основном за счет снижения трудоемкости продукции. Достигнуть снижения трудоемкости возможно за счёт внедрения мероприятий НТП, механизации и автоматизации производства и труда, а также увеличения кооперированных поставок, пересмотра норм выработки и т. д. В процессе анализа изучают динамику трудоемкости, выполнение плана по её уровню, причины её изменения и влияния на уровень производительности труда. Если возможно, следует сравнить удельную трудоемкость продукции по другим предприятиям отрасли, что позволит выявить передовой опыт и разработать мероприятия.

Изменение в уровне трудоемкости не всегда оценивается однозначно. Трудоемкость может возрастать при значительном удельном весе вновь осваиваемой продукции или улучшении её качества. Чтобы добиться повышения качества, надёжности и конкурентоспособности продукции, требуются дополнительные затраты средств и труда. Однако выигрыш от увеличения объёма продаж, более высоких цен, как правило, перекрывает проигрыш от повышения трудоемкости изделий. Поэтому взаимосвязь

трудоемкости продукции и её качества, себестоимости, объема продаж и прибыли должна находиться в центре внимания аналитиков [25, с. 351].

Третья группа показателей – вспомогательные показатели. Вспомогательные показатели – это затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ за единицу времени.

Важное значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии в условиях рыночной экономики имеет показатель рентабельности персонала.

Рентабельность всегда зависит от прибыли, таким образом, рентабельность персонала можно выразить следующей формулой:

(1.15)

где П – прибыль от продаж.

Поскольку прибыль зависит от рентабельности, коэффициента оборачиваемости капитала и суммы функционирующего капитала, факторную модель данного показателя можно представить следующим образом:

(1.16)

или

$$R_{\text{перс}} = R_{\text{прод}} * Дв * V_{1р.сг}, \quad (1.17)$$

где V_r - выручка от реализации продукции;

K - среднегодовая сумма капитала;

$R_{\text{перс}}$ - рентабельность персонала;

$R_{\text{прод}}$ - рентабельность продаж;

$K_{\text{втр}}$ - капиталовооруженность труда;

$Дв$ - доля выработки в стоимости выпускаемой продукции;

$V_{1р.сг}$ - среднегодовая выработка продукции в действующих ценах одним рабочим [15, с. 117-119].

Еще одним показателем эффективности использования персонала является зарплатоемкость ($Зп_e$), показывающая величину заработной платы, приходящуюся на единицу произведенной продукции:

$$Зп_e = \frac{\sum Зп}{В}, \quad (1.18)$$

где $\sum Зп$ – сумма заработной платы, выплаченная работающим в течение определенного календарного периода, руб.;

$В$ – выручка, полученная от реализации работ, руб.

Зарплатоотдача ($ЗП_o$)- обратный показатель, который показывает величину результата, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

Следует обратить внимание на такие проверенные методы повышения эффективности работы персоналом:

- обязательный ввод должностных инструкций,
- внедрение автоматизированной системы учета рабочего времени,
- аттестации сотрудников,
- проведение регулярных мониторингов персонала,
- система мотивации сотрудников,
- система стимулирования дисциплинированных сотрудников (зарплата сотрудников должна соответствовать их коэффициенту полезного действия для предприятия),
- строгий учет времени отсутствия на рабочем месте даже по уважительной причине при расчете зарплаты,
- наказание для нарушителей трудовой дисциплины,
- разработка и внедрение прозрачной системы графиков контроля над работой [5, с. 47-48].

Необходимо помнить, что любому начальнику нужно быть в ключе новостей, интересов, обстоятельств и психологического настроения каждого из своих подчиненных.

У работника в свою очередь должна быть такая мотивация:

- гарантия (сохранение) рабочего места;
- возможность профессионального роста на предприятии;

- доходы работника, то есть заработная плата, которая должна полностью устраивать работника;

- система поощрения (премии, экскурсии, бесплатные поездки, льготы, скидки, подарки) [6, с. 255].

К направлениям, способствующим повышению эффективности использования трудовых ресурсов, можно отнести: повышение технического уровня производства, совершенствование управления трудом, улучшение организации труда и производства, изменение структуры производства, повышение качества "человеческого фактора".

Следует отметить, что факторы влияния, критерии оценки и направления эффективности использования трудовых ресурсов находятся в системной зависимости [4, с. 202].

Таким образом, можно сделать вывод, что от обеспеченности предприятия персоналом и эффективности его использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭЛЕКТРОТЕХСЕРВИС»

2.1 Характеристика предприятия

В качестве объекта исследования выпускной квалификационной работы выбрана организация ООО «Электротехнический сервис». Юридический адрес предприятия: 660111, Россия, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Пограничников д. 44г, кв. 33. Почтовый адрес предприятия: 655100, Россия, Республика Хакасия, пгт. Усть-Абакан, ул. Добровольского д.10.

Дата регистрации организации: 06.05.2011 г. Регистрирующим органом является МИФНС № 3 по РХ. Орган, зарегистрировавший создание юридического лица – Усть-Абаканская регистрационная палата.

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации. ООО «Электротехсервис» является хозяйственным обществом, уставный капитал которого создан одним участником и равен 10 000 руб. Предприятие имеет расчетный счет и собственную печать.

Электротехнический сервис находится в частной собственности и не зависит финансово от государства и органов местного самоуправления.

Общество является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей предпринимательской деятельности извлечение прибыли. Оно вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

Предметом деятельности являются: производство электромонтажных работ; производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи; предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию электрической

распределительной и регулирующей аппаратуры и прочего электрооборудования; деятельность по обеспечению работоспособности электрических сетей; производство общестроительных работ по возведению зданий; производство изоляционных работ; производство отделочных работ; подготовка строительного участка; производство общестроительных работ; деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве.

Организационная структура управления предприятия, представленная на рисунке 2.1, является линейно-функциональной. Суть данной системы управления заключается в создании функциональных подразделений для подготовки информации для линейного руководителя в целях компетентного решения им возникающих задач производственного и управленческого характера.

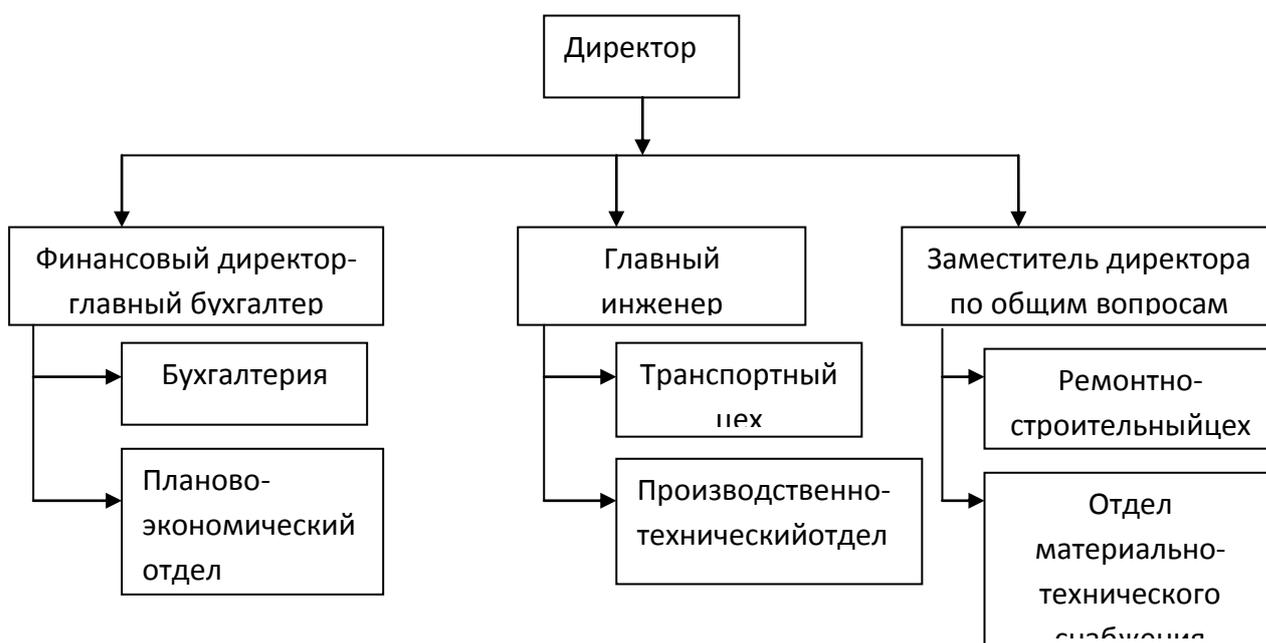


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «Электротехсервис»

На исследуемом предприятии данная структура управления считается эффективной.

Предприятие участвует в спортивных мероприятиях, а также оказывает материальную помощь в проведении этих мероприятий, участвует в организации поселковых праздников: Дня Победы, Нового Года и т.д., помогает малоимущим семьям, ветеранам и инвалидам.

2.2 Анализ баланса

Бухгалтерский баланс - одна из четырёх основных составляющих бухгалтерской отчетности. В соответствии с международными правилами финансовой отчётности, баланс содержит данные об активах, обязательствах и собственном капитале. Бухгалтерский баланс характеризует имущественное и финансовое состояние организации в денежной оценке на отчётную дату. Бухгалтерский баланс не отражает движения средств и фактов осуществления конкретных хозяйственных операций, но показывает финансовое состояние хозяйствующего субъекта в определённый момент времени.

Финансовый анализ обычно проводят по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также данным, полученным из учетной системы предприятия (данные бухгалтерского и налогового учета).

Общий анализ структуры баланса представлен в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Общий анализ структуры баланса

Актив	2016 г.		Пассив	2016 г.	
	Σ,тыс.руб.	%		Σ,тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	Собственный капитал	1 126,0	3,8
Оборотные активы	29 602,0	100,0	Заёмный капитал	28 476,0	96,2
Баланс	29 602,0	100,0	Баланс	29 602,0	100,0

Исходя из таблицы 2.1, можно сделать вывод о том, что у предприятия нет внеоборотных активов, с одной стороны это хорошо, так как внеоборотные активы относятся к наименее ликвидной части активов, а также влияют на

налоговое бремя (налог на имущество, например). С другой стороны предприятие тратит средства на аренду здания и оборудования. 100,0 % активов - оборотные активы, которые составляют 29 602,0 тыс. руб. Что касается пассива, то заёмный капитал преобладает над собственным. Принято считать, что собственных средств должно быть не менее 30-50%. На данном же предприятии их доля составляет всего 3,8% из общей доли пассива или 1 126,0 тыс. руб. Остальные 96,2% это заёмный капитал, который равен 28 476,0 тыс. руб.

Данные для исследования структуры и динамики оборотных активов представлены в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. от 2015г.	
	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%
Оборотные активы всего:	21 757,0	100,0	19 663,0	100,0	29 602,0	100,0	9 939,0	50,5
1. Запасы, в т.ч.:	2 710,0	12,4	8 097,0	41,1	16 360,0	55,2	8 263,0	102,0
1.1. Сырье и материалы	1 252,0	5,7	4 195,0	21,3	13 105,0	44,3	8 910,0	212,3
1.2. Основное производство	1 458,0	6,7	3 902,0	19,8	3 254,0	10,9	648,0	16,6
2. ДЗ	17 006,0	78,1	9 736,0	49,6	11 596,0	39,2	1 860,0	19,1
3. Денежные средства	1 929,0	8,9	1 626,0	8,3	1 646,0	5,6	20,0	1,2
4. Прочие оборотные активы	112,0	0,6	204,0	1,0	0	0	-204,0	100,0

Исходя из таблицы 2.2, можно сделать вывод о том, что в 2014 году оборотные активы составляли 21 757,0 тыс. руб. За год они уменьшились на 2 094,0 тыс. руб. или на 9,6%, в итоге составив 19 663,0 тыс. руб. В 2016 году наоборот произошёл рост на 50,5%. Основную часть оборотных активов составляет дебиторская задолженность (ДЗ), которая в период с 2014 по 2015 год снизилась на 7 270,0 тыс. руб. или на 42,7% и составила 9736,0 тыс.

руб. Снижение произошло из-за выплат должников, которым были оказаны работы в 2014 году. В 2015 году произошло увеличение на 19,1% и дебиторская задолженность составила 11 596,0 тыс. руб. Запасы в 2014 году составляли 2 710,0 тыс. руб. и за год увеличились на 198,7% или на 5 387,0 тыс. руб., т.е. почти в 3 раза, в 2016 году так же произошёл рост на 102%, это связано с покупкой материалов для электромонтажных работ. Также с 2014 по 2015 год увеличились прочие оборотные активы на 82,1% или на 92,0 тыс. руб., в связи с увеличением расходов будущих периодов и НДС по авансам и переплатам, а в 2016 году прочие оборотные активы отсутствуют. Денежные средства и денежные эквиваленты в 2015 году снизились на 15,7% или на 303,0 тыс.руб. Денег стало меньше как в кассе, так и на расчетном счете, в связи с увеличением расходов. В 2016 году произошёл незначительный рост на 1,2%.

Данные для анализа оборачиваемости оборотных активов представлены в таблице 2.3

Таблица 2.3 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции (тыс.руб.)	54 023,0	105 850,0	56 420,0
Краткосрочные текущие активы (тыс.руб.)	21 757,0	19 663,0	29 602,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,5	5,4	1,9
Продолжительность оборота (дн.)	144	67	189

Из таблицы 2.3 видно, что выручка от реализации продукции на данном предприятии с 54 023,0 тыс. руб. в 2014 году выросла до 105 850,0 тыс. руб. в 2015 году. Рост произошёл на 51 827,0 тыс. руб., т.е. почти в 2 раза. В 2016 году выручка опять снизилась и составила 56 420,0 тыс. руб. Краткосрочные активы в 2014 году наоборот уменьшились на 2 094,0 тыс. руб. или на 9,6% и в 2015 году составили 19 663,0 тыс.руб., это произошло из-за снижения дебиторской задолженности, а в 2016 году увеличились до 29 602,0 тыс. руб., в связи с увеличением запасов в 2 раза. Коэффициент оборачиваемости оборотных

средств, найденный путём деления выручки на краткосрочные текущие активы, увеличилась с 2,5 в 2014 году до 5,4 в 2015, т.е. в 2 раза, увеличение коэффициента произошло из-за значительного роста выручки. В 2016 году оборачиваемость снизилась почти в 3 раза. Оборачиваемость оборотных средств характеризует интенсивность их использования. За 2016 год оборотные средства совершили 1,9 кругооборотов. Так же данный коэффициент показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. оборотных средств. Так как число оборотов, совершаемых оборотными средствами, снизилось, значит, предприятие работает не ритмично и не рационально использует денежные ресурсы. Из-за снижения оборачиваемости оборотных средств произошло увеличение продолжительности одного оборота с 67 дней в 2015 году до 189 в 2016 году. То есть за 189 дней к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Рассмотрим оборачиваемость дебиторской задолженности в таблице 2.4

Таблица 2.4 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016г. от 2015г.
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	17 006,0	9 736,0	11 596,0	1 860,0
в том числе:				
покупатели и заказчики	16 976,0	8 796,0	11 271,0	2 475,0
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	54 023,0	105 850,0	56 420,0	-49 430,0
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	31,4	9,2	20,5	11,3
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	3,2	10,8	4,8	-6
5. Период погашения ДЗ (дн.)	113	33	75	42

По данным таблицы 2.4 видно, что дебиторская задолженность в 2014 году была 17 006,0 тыс. руб. и к 2015 году, снизившись стала 9 736,0 тыс. руб. В

2016 году опять произошло повышение и дебиторская задолженность составила 11 596,0 тыс.руб. Покупатели и заказчики составляют основную часть дебиторской задолженности. Их задолженность за год увеличилась на 2 475,0 тыс. руб., и в 2016 году составила 11 271,0 тыс. руб. Выручка от реализации продукции в 2014 году составляла 54 023,0 тыс. руб., а в 2015 - 105 850,0 тыс. руб. Рост произошёл на 51 827,0 тыс. руб. В 2016 году наблюдается снижение на 49 430,0 тыс. руб. Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации в 2015 году снизилась на 22,2 %, что связано с существенным ростом выручки и выплатой части дебиторской задолженности. В 2016 году данный показатель повысился и составил 20,5%. Оборачиваемость дебиторской задолженности, выросла с 3,2 оборотов в 2014 году до 10,8 в 2015. Получается, что в 2015 году данные средства совершили на 7,6 оборота больше. В 2016 году количество оборотов снизилось на 6 и составило 4,8 оборота. Период погашения дебиторской задолженности снизился на 81 день, со 114 в 2014, до 33 в 2015 году. И повысился в 2016 году на 42 дня

Данные для анализа дебиторской задолженности представлены в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Группировка дебиторской задолженности по категориям дебиторов

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. от 2015 г.
	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%	
ДЗ, всего:	17 006,0	100,0	9 736,0	100,0	11 596,0	100,0	1 860,0
-покупатели и заказчики	16 976,0	99,8	8 796,0	90,3	11 271,0	97,2	2 475,0
-прочие дебиторы	30,0	0,2	940,0	9,7	325,0	2,8	-612,0

Исходя из таблицы 2.5 дебиторская задолженность в период с 2014 по 2015 год уменьшилась, а в 2016 году увеличилась на 1 860,0 тыс. руб. В 2015 году она составляла 9 736,0 тыс. руб., а в 2016 – 11 596,0 тыс. руб. Почти вся задолженность приходится на покупателей и заказчиков, это 99,8% в 2014 году, 90,3% в 2015 году и 97,2% в 2016 году. Задолженность прочих дебиторов

сначала выросла с 30,0 тыс. руб. до 940,0 тыс. руб. а потом, снизившись на 612,0 тыс. руб., составила 325,0 тыс. руб.

Анализ состояния и использования оборотных средств представлен в таблице 2.6

Таблица 2.6 – Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016г. от 2015г.
1.Средняя величина оборотных средств, тыс.руб., всего:	21 757,0	20 710,0	24 632,5	3 922,5
- материальных оборотных средств	2 822,0	8 301,0	16 360,0	8 059,0
- средств в расчётах	17 006,0	9 736,0	11 596,0	1 860,0
- денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	1 929,0	1 626,0	1 646,0	20,0
2.Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,5	5,4	1,9	-3,5
3.Длительность оборота, дн.	144	67	189	122
4.Коэффициент закрепления	0,4	0,2	0,5	0,3
5.Доля оборотных средств в валюте баланса, %	100,0	100,0	100,0	0,0
6.Относительная экономия (перерасход) оборотных средств	-811,8	-4 083,3	5 297,0	9 380,3
7.Материалоотдача, руб.	2,5	5,1	2,3	-2,8
8.Материалоёмкость, руб.	0,4	0,2	0,5	0,3

По данным таблицы 2.6 видно, что средняя величина оборотных средств в 2014 году составляла 21 757,0 тыс. руб., а в 2015 году 20 710,0 тыс. руб., произошло снижение. В 2016 году данный показатель стал равен 24 632,5 тыс. руб. Основную часть оборотных средств составляют средства в расчётах, включающие в себя дебиторскую задолженность. Средства в расчётах за год снизились и в 2015 году составили 9 736,0 тыс. руб., в 2016 году произошло повышение на 1 860,0 тыс. руб. Материальные оборотные средства,

включающие в себя запасы и прочие оборотные активы, выросли с 2 822,0 тыс. руб. в 2014 году до 8 301,0 тыс. руб. в 2015 году, а потом за год еще на 8 059,0 тыс. руб. Денежные средства, снизившись в 2015 году составили 1 626,0 тыс. руб., а к 2016 году незначительно снизились. Оборачиваемость оборотных средств, найденная путём деления выручки на оборотные активы, увеличилась с 2,5 в 2014 году до 5,4 в 2015, т.е. в 2 раза, увеличение коэффициента произошло из-за значительного роста выручки. В 2016 году оборачиваемость снизилась почти в 3 раза. Оборачиваемость оборотных средств характеризует интенсивность их использования. За 2016 год оборотные средства совершили 1,9 кругооборотов. Так же данный коэффициент показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. оборотных средств. Так как число оборотов, совершаемых оборотными средствами, снизилось, значит, предприятие работает не ритмично и не рационально использует денежные ресурсы. Из-за снижения оборачиваемости оборотных средств произошло увеличение продолжительности одного оборота с 67 дней в 2015 году до 189 в 2016 году. То есть за 189 дней к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Коэффициент закрепления, показывает величину оборотных средств на 1 руб. выручки. Данный коэффициент снизился с 0,4 до 0,2, в связи с существенным ростом выручки, а затем увеличился до 0,5. Доля оборотных средств в валюте баланса составляет 100,0%, так как внеоборотные активы у исследуемого предприятия отсутствуют. В 2014 и в 2016 году наблюдалась относительная экономия при использовании оборотных средств по сравнению с прошлыми периодами. В 2015 году экономия на 3 271,5 тыс. руб. больше, чем в 2014 году. В 2016 году наблюдается перерасход, показатель повысился на 9 380,3 тыс. руб. Материалоотдача выросла на 2,6 руб., и в 2015 году составила 5,1 руб., к 2016 году данный показатель снизился и составил 2,6. Он показывает количество продукции, произведенной с каждого рубля потребленных материальных ресурсов. Материалоёмкость же наоборот повысилась, так как

это обратный показатель материалоотдачи, и в 2016 году составила 0,5, т.е. 0,5 руб. затрат приходится на производство единицы продукции.

Данные структуры и динамики пассивов предприятия представлены в таблице 2.7

Таблица 2.7 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016г. от 2015г.
	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%	Σ, тыс.руб.	%	
Всего источников:	21 757,0	100,0	19 663,0	100,0	29 602,0	100,0	9 939,0
в том числе:							
собственных	577,0	2,7	678,0	3,4	1 126,0	3,8	448,0
заёмных	21 180,0	97,3	18 985,0	96,6	28 476,0	96,2	9 491,0
из них:							
краткосрочных	21 180,0	97,3	18 985,0	96,6	28 476,0	96,2	9 491

Из таблицы 2.7 видно, что общее количество источников уменьшилось с 21 757,0 тыс. руб. в 2014 году до 19 663,0 тыс. руб. в 2015 году, а затем увеличилось на 9 939,0 тыс. руб. и в 2016 году составило 29 602,0 тыс. руб. Валюта баланса по капиталу и резерву с 2014 по 2015 год увеличилась, а с 2015 по 2016 год увеличилась на 448,0 тыс. руб. и в 2016 году стала равна 1 176,0 тыс. руб. Положительный рост произошел из-за увеличения уставного капитала в 2 раза и нераспределенной прибыли почти в 2 раза. Заёмные средства представлены только краткосрочными обязательствами, которые за год снизились на 2 195,0 тыс. руб., с 21 180,0 тыс. руб. до 18 985,0 тыс. руб. В 2016 же году наблюдается существенное увеличение на 9 491,0 тыс. руб. На заёмные средства в 2016 году приходится 96,2%, а собственные составляют всего 3,8%. Этот показатель увеличился, по сравнению с 2014 годом, но совсем не значительно. Принято считать, что собственных средств должно быть не менее 30-50%.

Данные для анализа структуры и динамики заёмного капитала по категориям кредиторов представлены в таблице 2.8

Таблица 2.8 – Структура кредиторской задолженности по категориям кредиторов

Показатели	2014г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016г. от 2015 г.	
	∑, тыс.руб	%	∑, тыс.руб.	%	∑, тыс.руб.	%	∑, тыс.руб.	%
Кредиторская задолженность, всего:	21 180,0	100	18 985,0	100,0	28 476,0	100,0	9 491,0	49,9
-поставщики	18 649,0	88,0	17 100,0	90,0	25 889,0	90,9	8 789,0	51,3
-работники п/п	88,0	0,4	384,0	2,0	245,0	0,8	-139,0	36,1
-соцстрах	56,0	0,2	32,0	0,2	33,0	0,1	1,0	3,1
-бюджет	235,0	1,1	725,0	3,8	21,0	0,1	-704,0	97,1
-прочие кредиторы	2 152,0	10,3	744,0	4,0	2 288,0	8,1	1 544,0	207,0

По данным таблицы 2.8 видно, что весь заёмный капитал состоит из краткосрочной кредиторской задолженности, которая в 2014 году составляла 21 180,0 тыс. руб., и снизившись в 2015 году стала равна 18 985,0 тыс. руб. В 2016 году наоборот произошёл рост на 49,9% или на 9 491,0 тыс. руб. Основную долю кредиторской задолженности занимает задолженность перед поставщиками, составляющий 25 889,0 тыс. руб. Так же в 2015 году сократился долг перед соцстрахом на 42,8% и прочими кредиторами, к которым относятся покупатели и заказчики, на 65,4%, и в 2015 году составил 32,0 и 744,0 тыс. руб. соответственно. В 2016 году долг перед прочими кредиторами, увеличившись, составил 2 288,0 тыс. руб. Увеличилась задолженность перед работниками предприятия, в 2014 году она составляла 88,0 тыс. руб., а в 2012 уже 384,0 тыс. руб., к 2016 году данная сумма снизилась до 245,0 тыс. руб. Перед бюджетом, в который входят расчеты по налогам и сборам, наблюдается увеличение

задолженности с 235,0 тыс. руб. в 2014 году до 725,0 тыс. руб. в 2015 году. В 2016 году долг составил всего 21,0 тыс. руб.

2.3 Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия является одним из ключевых моментов его оценки. Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерского баланса и отчетов о финансовых результатах работы оцениваемого предприятия за прошедшие периоды для выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показателей.

Бухгалтерский баланс – важнейшая форма бухгалтерской отчетности (форма №1), по которой можно судить о финансовом состоянии предприятия, о том, каким имуществом оно обладает и сколько имеет долгов.

Агрегированный аналитический баланс представлен в таблице 2.9

Таблица 2.9 – Агрегированный аналитический баланс, тыс. руб.

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
АКТИВ			
2. Оборотные активы			
Запасы	2 710,0	8 097,0	16 360,0
Дебиторская задолженность	17 006,0	9 736,0	11 596,0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 929,0	1 626,0	1 646,0
Прочие оборотные активы	112,0	204,0	0,0
Итог по разделу 2	21 757,0	19 663,0	29 602,0
БАЛАНС	21 757,0	19 663,0	29 602,0
ПАССИВ			

3. Капитал и резервы			
Уставный капитал	5,0	10,0	10,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	572,0	668,0	1 116,0
Итого по разделу 3	577,0	678,0	1 126,0

Окончание таблицы 2.9

1	2	3	4
Итого по разделу 3	577,0	678,0	1 126,0
5. Краткосрочные обязательства			
Кредиторская задолженность	21 180,0	18 985,0	28 476,0
Итого по разделу 5	21180,0	18 985,0	28 476,0
БАЛАНС	21757,0	19 663,0	29 602,0

Исходя из анализа, представленного в таблице 2.9 можно сделать вывод о том, что у предприятия нет внеоборотных активов, с одной стороны это хорошо, так как внеоборотные активы относятся к наименее ликвидной части активов, а также влияют на налоговое бремя (налог на имущество, например). С другой стороны предприятие тратит средства на аренду здания и оборудования. Основную часть оборотных активов составляет дебиторская задолженность, которая в период с 2014 года снизилась и в 2016 году составила 11 596,0 тыс.руб. Запасы в 2015 году увеличились на 198,7%, т.е. почти в 3 раза, а затем еще на 102%, в итоге составив 16 360,0 тыс. руб. это связано с покупкой материалов для электромонтажных работ. Также в 2015 году увеличились прочие оборотные активы на 82% или на 92,0 тыс. руб, в связи с увеличением расходов будущих периодов и НДС по авансам и переплатам, в 2016 году данный показатель стал равен 0,0. Денежные средства и денежные эквиваленты в 2015 году снизились на 15,7%. Денег стало меньше как в кассе, так и на расчетном счете, в связи с увеличением расходов. В 2016 году данный показатель незначительно повысился.

Валюта баланса по капиталу и резерву за 2 года увеличилась почти в 2 раза. Положительный рост произошел из-за увеличения уставного капитала в 2 раза и нераспределенной прибыли на 95%. Раздел краткосрочных обязательств составляет только кредиторская задолженность, которая за 2 года увеличилась

на 7 296,0 тыс.руб. или на 34,4%. Увеличилась задолженность перед поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.

Группировка статей баланса для анализа его ликвидности представлена в таблице 2.10

Таблица 2.10 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс. руб.

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
	1 929,0	1 626,0	1 646,0		21 180,0	18 985,0	28 476,0
	17 118,0	9 940,0	11 596,0		-	-	-
	2 710,0	8 097,0	16 360,0		-	-	-
	-	-	-		577,0	678,0	1 126,0

АТБН

Из таблицы 2.10 видно, что наиболее ликвидные активы (), к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, в 2014 году составляли 1 929,0 тыс. руб., в 2015 году 1 626,0 тыс. руб., а в 2016 году

1 646,0 тыс. руб. Быстрореализуемые активы (), в которые входят

дебиторская задолженность и прочие оборотные активы, в 2015 году уменьшились с 17 118,0 тыс. руб. до 9 940,0 тыс. руб., а затем в 2016 году стали

равны 11 596,0 тыс. руб. Медленно реализуемые активы (), состоящие из запасов, увеличились с 2 710,0 тыс. руб. до 16 360,0 тыс. руб.

Труднореализуемых активов () у предприятия нет, из-за отсутствия

внеоборотных активов. Наиболее срочные обязательства (), к которым относится кредиторская задолженность, увеличились с 21 180,0 тыс. руб. до

28 476,0 тыс. руб. Краткосрочные () и долгосрочные ()

обязательства у предприятия отсутствуют. Постоянные пассивы (), к которым относятся капитал и резервы, увеличились с 577,0 тыс. руб. до 1 126,0 тыс. руб.

Расчет коэффициентов ликвидности представлен в таблице 2.11

Таблица 2.11 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Нормативное значение
1	2	3	4	5
Коэффициент Абсолютной ликвидности	0,09	0,08	0,05	0,2-0,7

Окончание таблицы 2.11

1	2	3	4	5
Коэффициент критической ликвидности	0,89	0,59	0,46	0,7-1
Коэффициент текущей ликвидности	1,027	1,035	1,039	2

Из рассчитанных в таблице 2.11 коэффициентов ликвидности можно сделать вывод, что коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности), который является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств, уменьшился с 0,09 до 0,05. Получается, что в 2016 году каждый день потенциально могут быть оплачены 5% срочных обязательств, при норме в 20-70%.

Коэффициент критической (быстрой) ликвидности за 2014 год имеет показатель, входящий в диапазон нормативного, а на текущий период показатель на 0,24 меньше нижней границы нормативного. Компания ухудшила свою платежеспособность, но она еще в состоянии погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств). На исследуемом предприятии данный коэффициент имеет показатели ниже нормативного, хотя и прослеживается положительная динамика. В 2014 году 1,027 рубль текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств, а в 2016 году 1,039. Такое значение говорит о небольшом финансовом риске, связанным с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Исходя, из рассчитанных коэффициентов можно сказать, что

ликвидность ООО «Электротехсервиса» не удовлетворительная, так как ни одно из значений коэффициентов ликвидности не соответствует нормативным. Это говорит о том, что у предприятия не хватает ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Текущее финансовое положение предприятия можно считать неудовлетворительным.

Анализ финансовых результатов представлен в таблице 2.12

Таблица 2.12 – Анализ финансовых результатов

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016г. от 2015 г.	
	Σ, тыс.руб.	Σ, тыс.руб.	Σ, тыс.руб.	Σ, тыс.руб.	%
Выручка от продаж	54 023,0	105 850,0	56 420,0	-49 430,0	46,6
Полная себестоимость	53 219,0	100 872,0	52 452,0	-48 420,0	48,0
Прибыль (убыток) от продаж	706,0	2 391,0	1 167,0	-1 224,0	51,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	715,0	956,0	718,0	-238,0	24,8
Налоги	143,0	191,0	144,0	-47,0	24,6
Прибыль чистая	572,0	765,0	574,0	-191,0	24,9

Из таблицы 2.12 видно, что выручка в период с 2014 до 2015 года выросла почти в 2 раза и составила 105 850,0 тыс. руб., а в 2016 году опять снизилась до 56 420,0 тыс. руб. Полная себестоимость в 2015 году так же увеличилась с 53 219,0 тыс. руб. до 100 872,0 тыс. руб. В 2016 снизилась до 52 452,0 тыс. руб. В итоге прибыль от продаж составила 706,0 тыс. руб. в 2014 году и, увеличившись в 2015 году стала равна 2 391,0 тыс. руб., в 2016 году данный показатель равен 1 167,0 тыс. руб. Налоги так же как и прибыль до налогообложения сначала увеличились на 33,5%, а затем снизились на 24,6%. Чистая прибыль была максимальная в 2015 году и составляла 765,0 тыс. руб., а в 2016 году снизилась на 191,0 тыс. руб.

Показатели деловой активности представлены в таблице 2.13

Таблица 2.13 – Показатели деловой активности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2013 г. от 2012 г.
Коэффициент деловой активности	2,4	5,3	1,9	-3,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,4	5,1	2,2	-2,9
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	93,6	168,6	62,5	-106,1
Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала	2,5	5,2	2,3	-2,9

Из таблицы 2.13 можно сделать вывод, что коэффициент деловой активности повысился и в 2015 году составил 5,3. В 2016 году данный показатель снизился почти в 3 раза. Фондоотдача основных средств, которая показывает сколько рублей выручки от реализации приходится на один рубль вложений в основные средств, на исследуемом предприятии рассчитываться не будет, так как основные средства отсутствуют (всё имущество находится в аренде), поэтому вложений нет.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает сколько раз за год оборачиваются оборотные активы или сколько рублей выручки от реализации приходится на рубль оборотных активов. Чем выше этот коэффициент, тем лучше. На данном предприятии данный коэффициент в 2015 году увеличился и составил 5,1, в 2016 году показатель снизился и стал равен 2,2.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала повысился и в 2015 году составил 168,6, в 2016 году данный коэффициент, снизившись, составил 62,5 оборота. Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала так же повысился в 2015 году в 2 раза, а затем снизился на 2,9 оборота. Получается, что в 2016 году требуется 2,3 оборота для оплаты всей задолженности.

Расчет показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 2.14

Таблица 2.14 – Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Рекомендуемое значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,026	0,034	0,038	0,004
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	≤ 1	36,7	28,0	25,2	-2,8
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	1,0	1,0	1,0	0,0
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$\geq 0,6 \div 0,8$	0,02	0,03	0,03	0,0

Из таблицы 2.14 видно, что коэффициент автономии, который находится путём деления собственного капитала на активы и характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность, по нормативу должен составлять 0,5, на данном же предприятии он на 0,462 меньше, это в 14 раз, хоть и присутствует положительная динамика. Получается, что всего 3,8% в 2016 году активов организации покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Инвесторы и банки, выдающие кредиты, обращают внимание на значение этого коэффициента. Чем выше значение коэффициента, тем с большей вероятностью организация может погасить долги за счет собственных средств. Чем больше показатель, тем независимее предприятие. В данном случае предприятие очень зависимо от внешних кредиторов.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств, найденный делением привлечённых средств на собственный капитал, дает понять, каких средств у предприятия больше, собственных или заемных. У данной организации привлеченных средств намного больше, чем собственного капитала. Чем больше коэффициент превышает 1, тем больше зависимость предприятия от заемных

средств. В нашем случае отрицательная динамика по данному показателю, что дает понять, что за год зависимость предприятия от заемных средств снизилась на 11,5, но все равно намного превышает норму.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств равен отношению оборотных активов к внеоборотным. На данном предприятии этот показатель рассчитываться не будет, так как вся структура активов представлена только оборотными активами.

Коэффициент маневренности, найденный путем деления собственных оборотных средств (оборотные активы - краткосрочные обязательства) на собственный капитал, показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. За 3 исследуемых года данный коэффициент равен 1, что в 2 раза превышает нормативное значение. Рост данного коэффициента не может свидетельствовать о нормальной деятельности предприятия. Связано это с тем, что увеличение этого показателя возможно либо при росте собственного оборотного капитала, либо при уменьшении собственных источников финансирования. В связи с этим резкое увеличение данного показателя автоматически вызовет уменьшение других показателей, например, коэффициента финансовой автономии, что приведет к усилению зависимости предприятия от кредиторов.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками, найденный путем деления собственных оборотных средств (оборотные активы - краткосрочные обязательства) на оборотные активы, характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости организации. Данный коэффициент не соответствует норме и в 2016 году он равен 0,03.

Рентабельность - важный показатель экономической эффективности производства на предприятиях, в объединениях, отраслях экономики и в народном хозяйстве в целом. Рентабельность комплексно отражает степень

использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 2.15

Таблица 2.15 – Показатели рентабельности, %

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016г. от 2015г.
Рентабельность продаж	1,3	2,2	2,0	-0,2
Рентабельность основной деятельности	1,3	2,3	2,1	-0,2
Рентабельность активов	2,6	3,8	1,9	-1,9
Рентабельность собственного капитала	99,1	112,8	50,9	-61,9

Из рассчитанных показателей рентабельности в таблице 2.15 видно, что рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. К 2015 году рентабельность продаж увеличилась и составила 2,2%, а в 2016 году уменьшилась на 0,2%.

Коэффициент рентабельности основной деятельности показывает количество чистой прибыли, полученной компанией с 1 рубля, затраченного на производство продукции. Данный коэффициент увеличился на 0,8% в период с 2014 по 2016 год.

Рентабельность активов — индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Данный коэффициент в 2014 году рентабельность активов была равна 2,6%, а в 2015 году 3,8%, в 2016 году данный показатель сократился в 2 раза.

Рентабельность собственного капитала — показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело

капитал. В отличие от схожего показателя "рентабельность активов", данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия. У данного показателя так же выявлена положительная динамика в 2015 году, а в 2016 году рентабельность собственного капитала уменьшилась больше чем в 2 раза, в итоге составив 50,9%.

2.4 Управленческий анализ

Управленческий анализ представляет собой систему учета, планирования, контроля, анализа информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности, необходимой управленческому персоналу для управления деятельностью компании. Управленческий анализ – комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон.

Состояние персонала на предприятии представлено в таблице 2.16

Таблица 2.16 – Анализ трудовых ресурсов

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.	
				чел.	%
1	2	3	4	7	8
1. Списочная численность работников, чел.	111	114	57	-57	50,0
2. ИТР, чел., всего:	19	19	16	-3	15,7
в том числе:					
-руководители	4	4	4	0	0,0
-специалисты	8	8	7	-1	12,5
- служащие	7	7	5	-2	28,5
3. Рабочие, чел., всего:	89	92	39	-53	56,3
в том числе:					

Окончание таблицы 2.16

1	2	3	4	5	6	7	8
основные производственные	74	77	32	3	3,9	-45	56,9
вспомогательные	15	15	7	0	0,0	-8	53,3
4. МОП, чел.	3	3	2	0	0,0	-1	33,3

Из таблицы 2.16 видно, что количество работающих на предприятии в 2014 и 2015 году примерно одинаковое, а в 2016 году сократилось со 114 до 57 человек, это в 2 раза. Из них количество руководителей не изменилось и составляет 4 человека. Количество специалистов, к которым относятся работники бухгалтерии, отдела кадров и юридический отдел, уменьшилось с 8 до 7 человек, а служащих с 7 до 5, это секретари и снабженцы. Рабочие составляют основную долю персонала и делятся на основных и вспомогательных. Доля основных рабочих, осуществляющих электромонтажные работы, сократилась больше чем в 2 раза и составила 32 человека. Вспомогательных рабочих, к которым относятся ремонтники, водители и складовщики, в 2015 году было 15 человек, а в 2016 году 7 человек. Количество младшего обслуживающего персонала сократилось на единицу. Штат сократился из-за существенного снижения объёма работ.

Анализ фонда оплаты труда представлен в таблице 2.17

Таблица 2.17 – Фонд заработной платы

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.	
				Тыс. руб.	%
1. Фонд з/п, тыс. руб.	8 391,6	12 243,0	6 837,6	-5 405,4	44,1
2. Средняя з/п, тыс. руб.	6,3	8,9	9,9	1,0	11,2
в том числе основного рабочего	8,1	9,2	12,2	3	32,6
3. Выработка на одного работника, тыс. руб.	486,6	928,5	989,8	61,3	6,6
в том числе основного рабочего	710,8	1 339,8	1 659,4	319,6	23,8

Из таблицы 2.17 видно, что фонд заработной платы в 2014 году составлял 8 391,6 тыс. руб., в 2015 году 12 243,0 тыс. руб., а в 2016 году 6 837,6 тыс. руб. Средняя заработная плата с 2014 года увеличилась на 57%, в том числе на основного рабочего на 50,6 %. Выработка на одного работника, найденная путём деления выручки на количество персонала, с 2014 года выросла почти в 2 раза и составила в 2016 году 989,8 тыс. руб., в том числе на основного рабочего 1 659,4 тыс. руб.

Движение рабочей силы представлено в таблице 2.18

Таблица 2.18 – Движение рабочей силы

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.	
				Σ	%
1.Среднесписочная численность работников, чел.	82	88	32	-56	63,6
2.Принято работников, чел.	111	3	0	-3	100,0
3.Выбыло работников, чел.	2	5	57	-52	1 040,0
в том числе:					
по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	1	2	55	53	2 650,0
4.Коэффициент оборота по приёму, %	135,3	3,4	0,0	-3,4	-
5.Коэффициент оборота по выбытию, %	2,4	5,6	178,1	172,5	-
6.Коэффициент текучести кадров, %	1,2	2,2	171,8	169,6	-

Из таблицы 2.18 видно, что среднесписочная численность в 2015 году выросла и составила 88 человек. В 2016 году среднесписочная численность составила 32 человека, так как из-за низких объёмов заказов люди отпускались в отпуск без содержания. В 2014 году было принято 111 человек, а выбыло 2, в 2015 году 3 и 5 соответственно. В 2016 году людей на работу не принимали, а выбыло 57 человек. В том числе по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины выбыл 1 человек в 2014 году, 2 в 2015 и 55 в 2016 году.

Коэффициент оборота по приему, показывающий какая часть работников принята вновь за период, определяется отношением количества принятых работников к их среднесписочному числу и равен 135,3 % в 2014 году и 3,4 % в 2015 году. Коэффициент оборота по выбытию в 2016 году составил 178,1 %. Коэффициент текучести кадров определяется как отношение количества выбывших по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины к среднесписочной численности персонала. На рассматриваемом предприятии данный коэффициент равен 1,2 % в 2014 году, 2,2 % в 2015 году и 171,8 % в 2016 году. Нормой, не требующей постороннего вмешательства со стороны руководства, является показатель до 5 процентов в год. Как правило, это естественный процесс, который приводит к постепенному обновлению рабочего персонала компании. Излишняя текучесть вызывает значительные экономические потери, а также создает организационные, кадровые, технологические, психологические трудности.

Структура и динамика себестоимости представлена в таблице 2.20

Таблица 2.19 – Структура и динамика себестоимости по экономическим элементам

Показатели	2014 г.		2015г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. от 2015 г.	
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Материальн ые затраты	40 860,7	76,8	83 436,9	82,7	42 081,8	80,3	- 41 355,1	49,5
Затраты на оплату труда	8 391,6	15,7	12 243,0	12,1	6 837,6	13,0	- 5 405,4	44,1
Отчисления на социальные нужды	2 576,2	4,8	3 758,6	3,7	2 099,1	4,0	- 1 659,5	44,1
Амортизаци я	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочее	1 390,5	2,7	1 433,5	1,5	1 433,5	2,7	0	0
Всего	53 219,0	100	100 872, 0	100	52 452,0	100	- 48 420,0	48,0

Из таблицы 2.19 видно, что основную часть себестоимости составляют материальные затраты, к которым относятся затраты на сырьё, материалы, комплектующие изделия, топливо, энергию, общепроизводственные затраты. В 2016 году материальные затраты снизились на 49,5 %, в итоге составив 42 081 тыс. руб. Затраты на оплату труда в 2016 году снизились почти в 2 раза. Отчисления на социальные нужды равны 30,7% от з/п, в том числе ПФР-22%, ФСС-3,6%, ФОМС-5,1%. Амортизационных отчислений нет, так как у предприятия отсутствуют внеоборотные средства. К прочим затратам относится аренда производственных помещений, составляющая 530 292 руб. и станков и машин, которая в 2014 году была равна 860 260 руб., а в 2015 году, повысившись на 5% стала 903 273 руб. В 2016 году сумма аренды не изменилась. Общая сумма себестоимости снизилась на 48%.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия

ООО «Электротехсервис» - это малое предприятие, основным предметом деятельности которого является производство электромонтажных работ внешних электрических сетей. По данным исследования предприятие находится в неустойчивом финансовом положении, причинами которого являются:

- 1) отсутствие собственных внеоборотных средств;
- 2) снижение выручки от реализации продукции;
- 3) увеличение периода оборачиваемости активов;
- 4) снижение показателей рентабельности;
- 5) низкие показатели ликвидности;
- 6) неэффективное использование трудовых ресурсов.

У предприятия нет внеоборотных активов, с одной стороны это хорошо, так как внеоборотные активы относятся к наименее ликвидной части активов, а

также влияют на налоговое бремя (налог на имущество, например). С другой стороны предприятие тратит средства на аренду здания и оборудования.

Исследуемому предприятию необходимо работать над улучшением состава и структуры источников средств: стремиться увеличить собственный капитал, ограничить рост кредиторской задолженности, улучшать ее качество, учиться использовать выгоду кредитов и займов.

На предприятии в большинстве случаев не используется система предоплаты, денежные средства поступают, в лучшем случае после выполненной работы, в худшем случае возникает дебиторская задолженность, в том числе и просроченная.

Из-за снижения оборачиваемости оборотных средств произошло увеличение продолжительности одного оборота с 67 дней в 2015 году до 189 в 2016 году. То есть за 189 дней к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Показатели ликвидности и рентабельности — основные индикаторы финансового состояния компании. На исследуемом предприятии все показатели рентабельности снизились по сравнению с предыдущим годом, а так же они ниже среднеотраслевых показателей. Рентабельность продаж можно увеличить за счет снижения себестоимости, повышения объема реализации; управления ценообразованием; оптимизации ассортимента, номенклатуры производимой продукции; грамотной маркетинговой стратегии; прочих мер, позволяющих повысить объем реализации, снизить затраты на производство и реализацию.

Исходя, из рассчитанных коэффициентов ликвидности можно сказать, что ликвидность ООО «Электротехсервиса» не удовлетворительная, так как ни одно из значений коэффициентов ликвидности не соответствует нормативным. Это говорит о том, что у предприятия не хватает ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности), который является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет

имеющихся денежных средств в 2016 году равен 0,05. Получается, что в 2016 году каждый день потенциально могут быть оплачены 5% срочных обязательств, при норме в 20-70%.

Выручка от реализации продукции снизилась почти в 2 раза, так как по основному виду деятельности не хватает объёма работ. Это повлекло за собой неэффективное использование трудовых ресурсов, люди распускаются в отпуска без содержания, их заработная плата намного ниже среднеотраслевого показателя.

В связи с этим далее будет представлено одно из направлений, способствующих повышению эффективности использования трудовых ресурсов, а именно расширение производства путём добавления нового вида услуг.

2.6 Вопросы экологии

Природоохранные мероприятия занимают важное место в деятельности ООО «Электротехсервис», несмотря на то, что предприятие в силу своей специфики оказывает минимальное воздействие на окружающую среду. Воздействие технологических источников на атмосферный воздух являются незначительными, а в концентрации загрязняющих веществ в приземном слое не превышают установленных нормативов.

Незначительное воздействие на почвы проявляется в возможном загрязнении почв земельных участков под промплощадками предприятия нефтепродуктами и атмосферными выбросами. В целях исключения воздействия на почвенный покров в подразделениях предприятия предприняты все необходимые меры, исключая проливы нефтепродуктов. Организованы специальные места хранения отработанных нефтепродуктов, ведется постоянный контроль за герметичностью емкостей для сбора отходов, осуществляется своевременный вывоз отходов.

Металлообработка и эксплуатация металлических изделий сопровождаются выделением в среду как материальных, так и энергетических загрязнителей.

Воздействие на окружающую среду отходов, временно хранящихся на территории промплощадок до их вывоза для обезвреживания и захоронения на других предприятиях, минимально либо отсутствует полностью: опасные отходы, временно размещаемые на территории ООО «Электротехсервис» не оказывают отрицательного влияния на атмосферный воздух, подземные и поверхностные воды, на почву, так как места их временного хранения соответствуют природоохранным требованиям.

Постепенный вывод из эксплуатации маслonaполненного оборудования с заменой на вакуумное является одним из основных направлений применения нового оборудования в ООО «Электротехсервис». Вакуумные выключатели, в отличие от масляных, обладают повышенными показателями надежности, из-за отсутствия масла являются пожаробезопасными.

Обустройство системы маслоприемных устройств с использованием современных технологий способствует минимизации экологических издержек по утилизации отходов замасленного щебня и соответствию эксплуатации объектов электросетевого хозяйства современным требованиям по охране окружающей среды.

ООО «Электротехсервис» осуществляет в установленном порядке регулярные платежи за негативное воздействие на окружающую среду в соответствии с утвержденными законодательными актами и с учетом установленных нормативов выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, лимитов размещения отходов.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

3.1 Описание мероприятий по введению нового вида услуг

На предприятии ООО «Электротехсервис» было выявлено, что из-за нехватки объёма работ трудовые ресурсы используются не эффективно. Сокращение объёма работ связано с тем, что в 2012 году ООО «Электротехсервис» являлся подрядчиком у ОАО «МРСК Сибири» и его филиала ОАО «Хакасэнерго», а уже в 2013 году организации не стали продлять договор, так как ОАО «Хакасэнерго» открыло свой собственный электросервис. Из-за потери основного заказчика выручка сократилась примерно в 2 раза.

В связи с этим далее будет представлено одно из направлений, способствующих повышению эффективности использования трудовых ресурсов, а именно расширение производства путём добавления нового вида услуг. Исследуемое предприятие занимается монтажом внешних электрических сетей, к которым относятся земляные кабельные работы по ремонту, прокладке и монтажу кабельных муфт; прокладке воздушных линий, работы с распределительными и трансформаторными подстанциями; работа с системами заземления и защиты от молний. Новой же услугой будет являться внутреннее электроснабжение и внутренние слаботочные работы.

1. Внутреннее электроснабжение будет представлено такими работами, как:

- Монтаж ВРУ, ГЗШ. ВРУ – Вводно-Распределительное Устройство, представляющее собой набор аппаратов, приборов и специальных шин, соединенных между собой проводами и закреплённых в металлическом корпусе или даже нескольких корпусах. Во ВРУ устанавливаются счётчики электроэнергии, которые учитывают потребление всего объекта. ВРУ – это источник электрического питания для всех последующих электрических участков, электрических пунктов, электрических щитов и электрических

приборов. ГЗШ – Главная Заземляющая Шина. Эпицентр системы уравнивания потенциалов и системы заземления любого современного здания. К этой шине присоединяются все защитные проводники объекта, благодаря которым жизнь человека остаётся вне опасности. ГЗШ – металлическая полоса шириной 100 мм, толщиной 10 мм и длиной 400 мм. Она устанавливается в запирающемся на ключ шкафу в доступном для обслуживания месте. Специалисты наладочных организаций проводят периодическую проверку состояния защитных систем объекта, подключая приборы именно в ГЗШ;

- Прокладка распределительных кабелей освещения и оборудования;
- Установка и подключение этажных щитов. На многоэтажных объектах на каждом этаже здания устанавливаются этажные щиты, предназначенные для распределения электроэнергии по помещениям этого этажа. Этажный щит представляет собой набор аппаратов, приборов и специальных шин, соединённых между собой проводами и закреплённых в металлическом или пластиковом корпусе;

- Установка и подключение квартирных и офисных щитов;

- Прокладка групповых линий в квартирах и офисах. Групповые линии – это провода и кабели, которые являются завершающим участком электрической цепи от источника до непосредственных электроприборов. В зависимости от площади помещения и от сложности электрической схемы групповые линии имеют различную длину и различное количество ответвлений;

- Установка и подключение розеток, выключателей и светильников. Работа по электромонтажу считается сделанной, когда к проложенным проводам и кабелям подключены все электроаппараты;

- АСКУЭ, СУСПД.АСКУЭ – Автоматизированная Система Коммерческого Учёта Электроэнергии. СУСПД – Система Удалённого Считывания и Передачи Данных. Обе системы – вехи новой эпохи. Работа этих систем заключается в сборе данных со счётчиков электрической энергии и передачи этих данных на пульт предприятия ЭнергоСбыт через телефонную линию или через GSM канал автоматически. Это исключает необходимость

проверять, снимать показания счётчиков «вручную», помогает контролировать работоспособность всех приборов учёта и оперативно обрабатывать данные по расходу электроэнергии;

- Укладка гофрированных трубок в монолитных конструкциях здания.

В современном обществе, где превалируют высокие технологии, представить себе дом или офис без Интернета, телевидения и прочих благ цивилизации практически невозможно. За их наличие отвечают слаботочные сети, и их монтаж выступает на первый план при обустройстве офисов, квартир и домов. Интернет, телефония, комплексные охранные системы, технические средства по автоматизации бизнеса, учета потребления энергоресурсов и др. подключаются исключительно при помощи слаботочных сетей.

2. Внутренние слаботочные работы:

- Домофон (ЗПУ) с установкой металлических дверей. Домофон или Запорно-Переговорное Устройство (ЗПУ) устанавливается, как правило, в подъездах многоквартирных домов, обеспечивая двустороннюю аудиосвязь с нужной квартирой, а также управление замком, запирающим входную подъездную дверь. Для установки вызывной панели, замка и «доводчика» (устройство, возвращающее дверь в закрытое положение) разработана специальная конструкция входной двери. Эта конструкция должна учитывать все особенности той или иной модели домофона, поэтому изготовление и установка двери выполняется организацией, монтирующей домофон;

- Телефонизация. Согласно действующим нормам, все жилые и административные объекты на этапе заселения должны иметь стопроцентную телефонизацию. Для этого выполняются работы по установке оборудования и прокладке телефонных кабелей до каждого этажного щита. В последующем, любой жилец имеет возможность подсоединиться к городской телефонной линии и получить отдельный номер;

- Видеодомофон;

- Видеонаблюдение;

- Автоматические системы управления зданиями (Умный дом).

После окончания мирового экономического кризиса, постепенно начинает возобновляться строительство, поэтому монтажные работы снова набирают популярность среди населения. Спрос на электромонтажные работы имеется постоянно, и на рынке Хакасии в области электромонтажных работ представлены услуги ещё двух фирм: ООО «Энергопроектсервис» и ООО «Сельэлектрострой», которые для исследуемой организации являются прямыми конкурентами.

Сравнение прейскуранта цен представлено в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Стоимостные характеристики, руб.

Вид работ	Электротехсервис	Энергопроектсервис	Сельэлектрострой
Монтаж ВРУ, шт.	42 876	45 019	–
Монтаж ГЗШ, шт.	180	190	200
Прокладка кабелей, м	355	373	362
Установка этажных щитов, шт.	5 839	5 955	5 799
Установка квартирных и офисных щитов, шт.	5 216	5 360	5 420
Прокладка групповых линий, м	338	354	340
Подключение розеток / выключателей, шт.	219 / 207	219/207	225/220
АСКУЭ, шт.	17 977	18 875	19 200
СУСПД, шт.	20 065	21 000	20 540
Укладка гофрированных трубок, м	220	220	220
Домофон, шт.	49 998	–	52 490
Телефонизация, м	208	220	190
Видеодомофон, шт	13 320	–	13 890
Видеонаблюдение	25 100		26 300
Автоматические системы управления зданиями	от 6 000	–	–
Выезд специалиста на объект для консультации	350	500	500

В таблице 3.1 цены указаны с учетом НДС. Окончательная стоимость работ утверждается после обследования объекта. Из прейскуранта цен видно, что ООО «Электротехсервис» будет предлагать свои услуги по сравнительно низким ценам. Стоимость самых популярных работ снижена примерно на 5%

от цен конкурентов. Это сделано для привлечения клиентов. Чтобы зарекомендовать себя как организацию с качественным предоставлением услуг обязательно будет предоставляться гарантия. Так же у исследуемого предприятия шире перечень предлагаемых работ. Главным отличием станет внедрение автоматической системы управления зданиями (Умный дом). В наше время данная система становится популярной, но в Хакасии мало у кого есть нечто подобное. Стоимость проекта зависит от нескольких факторов. На нее влияет количество используемого инженерного оборудования, которое подключается к «Умному дому», функциональные возможности системы. Работы могут проводиться только по автоматизации кондиционирования, освещения или отопления квартиры, так же существуют более сложные проекты, предусматривающие полную функциональную оснащенность помещения, поэтому цена варьируется. Цена за разработку проекта составляет примерно 20 - 40 % от стоимости оборудования. Специалисты ООО «Электротехсервиса» могут предложить бюджетный вариант и более дорогостоящий, все зависит от производителя оборудования и желаний клиента. Поэтому обустроить свой дом комфортно можно при разных финансовых возможностях.

Основным конкурентным преимуществом должна стать высокая производительность труда. Это снижает вероятность задержки исполнения заказа. Даже если образовался большой поток клиентов, должен существовать запас производственной мощности.

3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий

У предприятий – аналогов в других регионах от подобного вида услуг среднегодовая выручка составляет примерно 49 млн. руб. У инженерно - технических и вспомогательных рабочих, а также МОП заработная плата не зависит от выручки, так как большинство из них работают на полставки и

получают фиксированный оклад, следовательно от введения нового вида услуг заработная плата данных работников не изменится.

У основных рабочих аккордно-премиальная система оплаты труда, которая является разновидностью сдельной. Общая сумма заработка определяется до начала выполнения работы по действующим нормам и сдельным расценкам. Заработок устанавливается на весь объём работы, а не на отдельную операцию. При этом устанавливается предельный срок выполнения работы. Расчёт с работниками производится, как правило, после выполнения всех работ. Если планируется выполнение работы в длительные сроки, может быть выплачен аванс. Аккордно-премиальная система стимулирует повышение материальной заинтересованности рабочих организации и сокращение сроков, улучшение качества и снижение себестоимости строительно-монтажных работ. При этом премирование рабочих зависит от качества работы и сокращения срока выполнения задания. За каждый процент сокращения нормативного времени и оценке качества выполненных работ на «отлично» надбавка выплачивается в размере до 3 % сдельного заработка по аккордному наряду.

Между членами бригады премия распределяется пропорционально отработанному каждым работником времени и его тарифной ставке. На аналогичных предприятиях суммарный объём надбавки за качество, интенсивность и высокие результаты работы к концу месяца составляет примерно 40 % от оклада. При невыполнении аккордного задания к установленному сроку труд оплачивается по сдельным расценкам без начисления надбавок.

На ООО «Электротехсервис» для расчета оклада установлена тарифная ставка в размере 4 % от выручки.

Таким образом фонд заработной платы по внутреннему электроснабжению и слаботочным работам без учета премий и надбавок составит:

$$49\,000\,000 * 0,04 = 1\,960\,000 \text{ руб.},$$

а среднемесячный оклад одного основного рабочего будет равен:

$$1\ 960\ 000 / 32 / 12 = 5\ 104,16 \text{ руб.}$$

Сумма надбавки за качество, интенсивность и высокие результаты работы (40 %) на одного основного рабочего равен:

$$5\ 104,16 * 0,4 = 2\ 041,66 \text{ руб.}$$

Ежемесячная премия в размере 25% на одного основного рабочего равна:

$$5\ 104,16 * 0,25 = 1\ 276,04 \text{ руб.}$$

Районный коэффициент:

$$8\ 421,86 * 0,3 = 2\ 526,55 \text{ руб.}$$

Северная надбавка:

$$8\ 421,86 * 0,3 = 2\ 526,55 \text{ руб.}$$

Расчет начисленной заработной платы представлен в таблице 3.2

Таблица 3.2 – Расчёт начисленной заработной платы у основных рабочих по внутреннему электроснабжению и слаботочным работам

Вид платежа	Процент оплаты	Всего, руб.
Должностной оклад	-	5 104,16
Надбавка за качество, интенсивность и высокие результаты работы	40	2 041,66
Ежемесячная премия	20	1 276,04
Районный коэффициент	30	2 526,55
Северная надбавка	30	2 526,55
Всего начислено		13 474,96

Из таблицы 3.2 видно, что с учетом всех премий и надбавок начисленный размер заработной платы у основных рабочих по внутреннему электроснабжению и слаботочным работам составляет 13 474,96 руб.

Тогда годовой фонд заработной платы по этим работам составит:

$$13\ 474,96 * 32 * 12 = 5\ 174\ 384,6 \text{ руб.}$$

По монтажу внешних электрических сетей с учетом предварительных заказов в 2014 году прогнозируется рост выручки примерно на 10 %. Следовательно выручка станет равна:

$$56\ 420\ 000 * 0,1 + 56\ 420\ 000 = 62\ 062\ 000 \text{ руб.}$$

Таким образом фонд заработной платы по монтажу внешних электрических сетей для основных рабочих без учета премий и надбавок составит:

$$62\,062\,000 * 0,04 = 2\,482\,480 \text{ руб.},$$

а среднемесячный оклад одного основного рабочего будет равен:

$$2\,482\,480 / 32 / 12 = 6\,464,79 \text{ руб.}$$

Сумма надбавки за качество, интенсивность и высокие результаты работы по монтажу внешних электрических сетей на одного основного рабочего равен 20 % от оклада:

$$6\,464,79 * 0,2 = 1\,292,95 \text{ руб.}$$

Ежемесячная премия по данному виду работ составляет всего 10 %:

$$6\,464,79 * 0,1 = 646,4 \text{ руб.}$$

Районный коэффициент:

$$8\,404,14 * 0,3 = 2\,521,24 \text{ руб.}$$

Северная надбавка:

$$8\,404,14 * 0,3 = 2\,521,24 \text{ руб.}$$

Расчет начисленной заработной платы представлен в таблице 3.3

Таблица 3.3 – Расчёт начисленной заработной платы у основных рабочих по монтажу внешних электрических сетей

Вид платежа	Процент оплаты	Всего, руб.
Должностной оклад	-	6 464,79
Надбавка за качество, интенсивность и высокие результаты работы	20	1 292,95
Ежемесячная премия	10	646,4
Районный коэффициент	30	2 521,24
Северная надбавка	30	2 521,24
Всего начислено		13 446,62

Из таблицы 3.3 видно, что с учетом всех премий и надбавок начисленный размер заработной платы у основных рабочих по монтажу внешних электрических сетей составляет 13 446,62 руб.

Тогда годовой фонд заработной платы по этим работам у основных рабочих составит:

$$13\,446,62 * 32 * 12 = 5\,163\,502 \text{ руб.}$$

Годовой фонд заработной платы у инженерно – технических, вспомогательных рабочих и МОП в 2013 году составлял:

$$6\,837\,600 - (12\,200 * 32 * 12) = 2\,152\,800 \text{ руб.}$$

В 2017 году у данного вида рабочих планируется поднять заработную плату на 20 %. С учётом этих изменений годовой фонд заработной платы будет составлять:

$$2\,152\,800 * 0,2 + 2\,152\,800 = 2\,583\,360 \text{ руб.}$$

Общий годовой фонд заработной платы по монтажу внешних электрических сетей для всего персонала составит:

$$2\,583\,360 + 5\,163\,502 = 7\,746\,862 \text{ руб.}$$

Структура заработной платы представлена в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Структура заработной платы основного рабочего

Год	Средняя з/п от монтажа внешних электрических сетей	Средняя з/п от внутреннего электроснабжения и слаботочных работ	Всего
2017	13 446,62	13 474,96	26 921,58
2016	12 200	-	12 200
Отклонения	1 246,62	13 474,96	14 721,58

Из таблицы 3.4 видно, что заработная плата по монтажу внешних электрических сетей и по внутреннему электроснабжению и слаботочным работам будет примерно одинаковая. В 2017 году общая планируемая сумма оплаты труда основного рабочего будет составлять 26 921,58 руб.

Одной из причин для введения нового вида услуг стало неэффективное использование трудовых ресурсов, работники предприятия отпускались в отпуска без содержания, так как не хватало объёма работ. Вследствие этого у них была зарплата намного ниже среднерегионального показателя. После введения работ по внутреннему электроснабжению и слаботочных работ

заработная плата основных рабочих увеличилась больше чем в 2 раза, достигнув среднего уровня оплаты труда по Хакасии.

В связи с увеличением выручки произойдет так же и рост производительности труда. Производительность труда выражается двумя показателями: выработкой одного работника и трудоемкостью единицы продукции. Следовательно, можно сказать, что производительность труда – это объем продукции, произведенный одним работником в единицу времени либо время, затраченное на производство единицы продукции.

Выручка по всем видам работ в 2017 году равна:

$$62\,062\,000 + 49\,000\,000 = 111\,062\,000 \text{ руб.}$$

Выработка на одного работника:

$$111\,062\,000 / 57 = 1\,948\,456,1 \text{ руб.}$$

В том числе выработка на одного основного рабочего:

$$111\,062\,000 / 32 = 3\,470\,687,5 \text{ руб.}$$

В среднем в году 1 976 рабочих часов, значит трудоёмкость равна:

$$1\,976 / 111\,062\,000 = 0,000017 \text{ ч.}$$

Сравнение показателей производительности представлено в таблице 3.5

Таблица 3.5 – Показатели производительности

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
			Σ	%
1	2	3	4	5
Выработка на одного работника, тыс. руб.	989,8	1 948,4	958,6	96,8
Выработка на одного основного рабочего, тыс. руб.	1 659,4	3 470,6	1 811,2	109,1
Трудоёмкость, ч	0,000035	0,000017	-0,000018	51

Из таблицы 3.5 видно, что выработка увеличилась почти в 2 раза за счет увеличения выручки, а трудоемкость снизилась. Следовательно, производительность труда на предприятии повысилась.

Увеличение выручки повлечет за собой не только рост затрат на заработную плату, но и увеличение других элементов себестоимости.

Структура себестоимости по всем видам услуг представлена в таблице 3.6

Таблица 3.6 – Структура себестоимости по экономическим элементам

Показатели	Себестоимость по монтажу внешних электрических сетей, тыс. руб.	Себестоимость по внутреннему электроснабжению и слоботочным работам, тыс. руб.	Всего, тыс. руб.
Материальные затраты	46 648,1	38 560,8	85 208,9
Затраты на оплату труда	7 746,8	5 174,3	12 921,1
Отчисления на социальные нужды	2 378,2	1 588,5	3 966,7
Амортизация	-	-	-
Прочее	1 433,56	-	1 433,56
Всего	58 206,66	45 323,6	103 530,26

Из таблицы 3.6 видно, что себестоимость по внутреннему электроснабжению сравнительно ниже, чем по монтажу внешних электрических сетей. Общая себестоимость по всем электромонтажным работам будет составлять 103 530,26 тыс. руб.

Далее нужно рассмотреть прибыль, которую будет иметь предприятие от введения нового вида услуг.

Анализ финансовых результатов представлен в таблице 3.8

Таблица 3.7 – Анализ финансовых результатов

Показатели	Монтаж внешних электрических сетей, тыс. руб.	Внутреннее электроснабжение и слоботочные работы, тыс. руб.	Всего, тыс. руб.
1	2	3	4
Выручка	62 062	49 000	111 062
Себестоимость	58 206,66	45 323,6	103 530,26
Валовая прибыль (убыток)	3 859,34	3 676,4	7 535,74
Коммерческие расходы	-	701,25	701,25

Окончание таблицы 3.7

1	2	3	4
Управленческие расходы	1 884	-	1 884
Прибыль (убыток) от продаж	1 975,34	2 975,15	4 950,49
Прочие доходы	580	-	580
Прочие расходы	1 072,5	-	1 072,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 482,84	2 975,15	4 457,99
Текущий налог на прибыль	296,56	595,03	891,59
Чистая прибыль (убыток)	1 186,28	2 380,12	3 566,4

Из таблицы 3.7 видно, что выручка выше по монтажу внешних электрических сетей, однако валовая прибыль примерно одинаковая с внутренним электроснабжением. Всё это потому, что стоимость работы специалиста по внутреннему электроснабжению более дорогостоящая, а материалы дешевле.

К коммерческим расходам относятся затраты на рекламу. Работы по монтажу внешних электрических сетей в рекламе не нуждаются, так как все связи уже наработаны, а вот новый вид услуг необходимо прорекламирровать. Существует множество разновидностей рекламы. Наружная реклама сегодня считается одним из самых эффективных видов любой современной рекламы. Он позволяет прорекламирровать любой товар или же услугу, что в свою очередь увеличивает количество потенциальных клиентов определенной фирмы. Для ООО «Электротехсервис» самыми оптимальными видами рекламы будут баннеры, реклама на транспорте, а так же разработка собственного сайта. Если предприятие находится в отдалении от прилегающей трассы, а нужно привлечь больше потенциальных клиентов, то выгодным решением будет установка отдельно стоящей рекламной конструкции. Отдельно стоящая конструкция — это рекламный стенд или стела, располагающиеся, как правило, вдоль трассы, на которых размещена информация о предоставляемых видах услуг и товаров, нередко с указанием цен. По Хакасии нужно установить примерно 15 баннеров. В рекламном агентстве Абакана «Радуга» распечатка баннера стоит 140 руб. за

У стандартного баннера размеры 6 м * 3м. Значит распечатка 15 баннеров будет стоить:

$$15 * 18 * 140 = 37\ 800 \text{ руб.}$$

Аренда места для баннера в Хакасии стоит 4 200 руб./мес. А его установка 1 350 руб. Следовательно, месячная реклама на баннерах обойдется предприятию в 121 050 руб. Месяц это самый оптимальный срок действия данного вида рекламы. Если баннер висит дольше, то его перестают замечать, а платить деньги за его размещение приходится. За год планируется 5 раз обновить баннеры. Годовые затраты на них будут составлять 605 250 руб.

Для рекламы на транспорте выбран корпоративный транспорт, так как для общественного нужны дополнительные средства. Реклама на транспорте позволяет создать ненавязчивую, но весьма эффективную компанию. Перемещаясь по разным улицам и районам города, реклама на транспорте контактирует с огромным числом потенциальных клиентов. В отличие от рекламы на радио или телевидении данный вид продвижения не вызывает раздражения. На транспорт организации будут нанесены аппликации, фигурные логотипы и надписи на боках, на которых будет указана информация о предоставляемых услугах, номера телефонов и стоимость. Изображение печатается на основе самоклеящейся виниловой пленки с высоким разрешением, цена с учетом нанесения плёнки на кузов машины стоит 830 руб. за В среднем оклейка 10 машин будет стоить 96 000 руб. При условии правильного нанесения пленки она может прослужить до 10 лет, поэтому данный вид рекламы считается недорогим и очень эффективным.

Также предлагается разработать сайт, ведь наличие собственного сайта - залог эффективного развития бизнеса. В наше время большинство людей постоянно заходят в Интернет и ищут там информацию. Сайт это современный вид рекламы, и что самое главное – абсолютно бесплатный.

Данные затраты на рекламу начинают оправдывать себя почти сразу же. И уже в отчётном году приносят дополнительный доход. От подобных

мероприятий уровень спроса вырастает примерно на 10 %, что повысит выручку, прибыль и заработную плату основных рабочих.

Управленческие расходы включают в себя аренду офиса, которая составляет 42 000 руб. в месяц или 504 000 руб. в год, расходы на конторские нужды и содержание здания (электроэнергия, водоснабжение, отопление), информационные услуги, охранные услуги, почтовые расходы, услуги связи, а также командировочные управленческого персонала.

Управленческие расходы по внутреннему электроснабжению рассчитываться не будут, так как с введением данных работ эти расходы не повысятся.

Прочие доходы включают в себя доходы от реализации организацией различных материалов, а также проценты за пользование банком денежными средствами, находящимися на счете организации в банке. Прочие расходы включают в себя себестоимость материалов для реализации, пени и штрафы, перечисление средств (взносов, выплат и т.д.).

В сравнении с прошлым годом валовая прибыль по монтажу внешних электрических сетей почти не изменилась, а вот чистая прибыль выросла в 3 раза. Такие изменения произошли из-за существенного снижения расходов.

С учетом всех доходов и расходов чистая прибыль от всех работ составит 3 566,4 тыс. руб.

Сравнение анализа финансовых результатов с предыдущим годом представлено в таблице 3.8

Таблица 3.8 Сравнение анализа финансовых результатов, тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
			Тыс. руб.	%
1	2	3	4	5
Выручка	56 420	111 062	54 642	96,8
Себестоимость	52 452	103 530,26	51 078,26	97,3
Валовая прибыль (убыток)	3 968	7 535,74	3 567,74	89,9
Коммерческие расходы	-	701,25	701,25	100

Окончание таблицы 3.8.

1	2	3	4	5
Управленческие расходы	2 801	1 884	-917	32,7
Прибыль (убыток) от продаж	1 167	4 950,49	3 783,49	324,2
Проценты к уплате	186	-	-186	100
Прочие доходы	175	580	405	231,4
Прочие расходы	438	1 072,5	634,5	144,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	718	4 457,99	3 739,99	520,8
Текущий налог на прибыль	144	891,59	747,59	519,1
Чистая прибыль (убыток)	574	3 566,4	2 992,4	521,3

Из таблицы 3.8 видно, что выручка увеличилась почти в 2 раза, это связано с введением нового вида работ, а также с ростом выручки по монтажу внешних электрических сетей. Чистая же прибыль увеличилась в 6 раз. Такой рост произошёл из-за снижения расходов, а также из-за того, что на рынке Хакасии не так много организаций, занимающихся внутренним электроснабжением, а оно сейчас очень популярно.

Для отражения эффективности проекта необходимо рассчитать показатели рентабельности.

Рентабельность продаж, показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль:

$$4\,950,49 / 111\,062 = 4,4 \%$$

Рентабельность основной деятельности, показатель характеризующий способность предприятия самостоятельно покрывать свои расходы прибылью:

$$4\,950,49 / 106\,115,51 = 4,6 \%$$

Сравнение показателей рентабельности с предыдущим годом представлено в таблице 3.9

Таблица 3.9– Показатели рентабельности, %

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонение
Рентабельность продаж	2,0	4,4	2,4
Рентабельность основной деятельности	2,1	4,6	2,5

Из таблицы 3.9 видно, что за счет увеличения выручки показатели рентабельности увеличились больше чем в 2 раза.

Экономический эффект складывается из двух основных составляющих:

- экономии при снижении затрат;
- относительной экономии при улучшении использования оборотных средств; дополнительной прибыли при увеличении объемов производства и продаж.

В данном случае, не представляется возможным посчитать экономию при снижении затрат, потому что, внедрив улучшение, не снижаются затраты на процесс, а повышается производительность.

Экономический эффект от введения нового вида работ равен чистой прибыли, полученной от внутреннего электроснабжения и слаботочных работ.

$$\mathcal{E} = 2\,380,12 \text{ тыс. руб.}$$

Особенность введенных работ состоит в том, что они включают небольшой объем инвестиций. Поэтому целесообразно воспользоваться простыми показателями экономической эффективности, такими как рентабельность инвестиций и срок окупаемости.

Рентабельность инвестиций рассчитывается по формуле:

$$P = \frac{\mathcal{E}}{K} \times 100, \quad (3.1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{общ}}$ – экономический эффект (дополнительная прибыль, экономия), получаемый от внедрения предлагаемого мероприятия;

K – инвестиции (единовременные затраты) для осуществления мероприятия.

$$P = \frac{2\,380,12}{701,25} \times 100 = 339,4\%$$

Срок окупаемости инвестиций ($T_{ок}$) представляет собой время, за которое вложенные средства (единовременные затраты) вернутся в виде дополнительно полученной прибыли или экономии. Рассчитывается срок окупаемости по формуле:

$$T_{ок} = \frac{K}{\Xi}, \quad (3.2)$$

$$T_{ок} = \frac{701,25}{2\,380,12} = 0,29 \text{ года} \approx 3,5 \text{ месяца}$$

Срок окупаемости от введения работ по внутреннему электроснабжению и слаботочных работ равен всего 3,5 месяца, ввиду сравнительно небольших затрат на внедрение мероприятия.

Таким образом, из расчетов, представленных выше, можно сделать вывод, что предложенные рекомендации экономически выгодны. Они позволят увеличить прибыль, эффективность использования трудовых ресурсов, а также повысят уровень конкурентоспособности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе были изучены теоретические и практические пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов на ООО «Электротехсервис».

В первой части работы были рассмотрены сущность эффективности производства, виды и показатели эффективности, а также направления, способствующие повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

Во второй части ВКР был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия, включающий в себя: анализ платежеспособности, ликвидности, деловой активности и рентабельности. Также был проведен управленческий анализ. В заключении второй части был сделан вывод по общему состоянию ООО «Электротехсервис», а также по данным исследованиям было выявлено, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении.

В связи с тем, что на предприятии ООО «Электротехсервис» было выявлено, что из-за нехватки объема работ трудовые ресурсы используются не эффективно, в третьей части дипломной работы представлено одно из направлений, способствующих повышению эффективности использования трудовых ресурсов. Исследуемое предприятие занимается монтажом внешних электрических сетей, новой же услугой стало внутреннее электроснабжение и слаботочные работы. Данные работы сейчас очень популярны, в связи с масштабным строительством в республике Хакасия. ООО «Электротехсервис» будет предлагать свои услуги по сравнительно низким ценам. Стоимость самых популярных работ снижена примерно на 5 % от цен конкурентов. Это сделано для привлечения клиентов. Также будут предлагаться услуги, которых нет у конкурентов.

В связи с введением нового вида работ выручка возросла примерно в 2 раза. Так как у основных рабочих сдельная оплата труда, то их заработная плата

также повысилась. В итоге разрешилась одна из основных проблем на предприятии, заработная плата была намного ниже среднего показателя по стране и региону. От проведенного мероприятия уровень оплаты труда на ООО «Электротехсервис» стал соответствовать среднерегionalному значению.

В связи с увеличением выручки произошёл так же рост показателей рентабельности и рост производительности труда, выраженной двумя показателями: выработкой одного работника и трудоёмкостью. Выработка выросла почти в 2 раза, а трудоёмкость снизилась. Следовательно, производительность труда на предприятии повысилась.

Общая сумма затрат на рекламу составила примерно 700 тыс. руб. Данные затраты начинают оправдывать себя почти сразу же. И уже в отчётном году приносят дополнительный доход. От подобных мероприятий уровень спроса вырастает примерно на 10 %, что повысит выручку, прибыль, а также заработную плату основных рабочих.

Валовая прибыль от нового вида услуг получилась примерно такая же как и от монтажа внешних электрических сетей, хоть и выручка на данные работы ниже. Всё это потому, что стоимость работы специалиста по внутреннему электроснабжению более дорогостоящая, а материалы дешевле. В связи с тем, что от введения нового вида услуг управленческие расходы не повысятся, то затратами будут являться только себестоимость и коммерческие расходы. Экономический эффект от введения нового вида работ составил 2 380,12 тыс. руб.

Срок окупаемости проекта составит всего 3,5 месяца. Таким образом, можно сделать вывод, что введение нового вида работ экономически выгодно. Это позволит увеличить прибыль, эффективность использования трудовых ресурсов, а также повысить уровень конкурентоспособности предприятия.