

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Т. Б. Коняхина
«___» _____ 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

Повышение эффективности деятельности предприятия (организации)

Руководитель _____ доцент кафедры «Э и ГД», к.э.н. Кузнецова М.А

Выпускник _____ Макрушин Т.А

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Повышение эффективности деятельности предприятия (организации)

Консультанты по
разделам:

<u>Теоретическая часть</u>	_____	<u>М.А Кузнецова</u>
<u>Аналитическая часть</u>	_____	<u>М.А Кузнецова</u>
<u>Проектная часть</u>	_____	<u>М.А Кузнецова</u>
<u>Нормоконтролер</u>	_____	<u>М.А Кузнецова</u>

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности предприятия (организации)

ВКР выполнена на 61 страницах, с использованием, 23 таблиц, 22 формул, 3 приложений, 31 использованных источников, 14 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОЦЕНКА, РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ЭФФЕКТ, АНАЛИЗ

Автор работы (77-1)

_____ Т.А Макрушин
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ М.А Кузнецова
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2021

Цель данной выпускной работы заключена в повышении эффективности деятельности предприятия АО «Хакаснефтепродукт ВНК» за счет открытия моек самообслуживания. Для выполнения поставленной цели предполагается решение следующих задач: провести обзор теоретических концепций эффективности деятельности предприятия и определить резервы и пути ее повышения, необходимо провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ОА «Хакаснефтепродукт ВНК», выработать предложения по повышению эффективности деятельности предприятия.

Новизна выпускной работы заключается в проведении маркетинговых исследований местного и регионального рынков, позволивших выявить основных конкурентов, заказчиков и оценке показателей эффективности.

SUMMARY

The theme of the paper «Increase in efficiency of activity of the enterprise (organization)»

The paper has 61 pages, 23 tables, 22 formulas, 3 appendices, 31 sources, 14 sheets of illustrative material (slides).

Keywords: ECONOMIC EFFICIENCY, ASSESSMENT, RESERVES, OUTPUT, PROFITABILITY, EFFECT, ANALYSIS

Author (gr. 77-1)	<u>T. A. Makrushin</u> signature initials, surname
Supervisor	<u>M. A. Kuznetsova</u> signature initials, surname
Supervisor in English	<u>N. V. Chezibaeva</u> signature initials, surname
Year - 2021	

The purpose of this paper concluded in increase in efficiency of activity of the joint-stock company Khakasnefteproduct. For performance of a goal the solution of the following tasks is supposed: to carry out the review of theoretical concepts of efficiency of activity of the enterprise and to define reserves and ways of her increase, it is necessary to carry out the analysis of financial and economic activity of, joint-stock company Khakasnefteproduct EOC to develop offers on increase in efficiency of activity of the enterprise.

Novelty of final work consists in carrying out market researches of the local and regional markets which have allowed revealing the main competitors, customers and an assessment of indicators of efficiency.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ Т.Б Коняхина

подпись инициалы,

фамилия

«___» _____ 2021 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Макрушину Тимофею Андреевичу

фамилия, имя, отчество

Группа 77-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности предприятия (организации)

Утверждена приказом по институту № 150 от 28.02.2017

Руководитель ВКР М.А Кузнецова доцент кафедры «Экономики и Гуманитарных Дисциплин».

к.э.н.

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Бухгалтерская отчетность за 2020 год:

Форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс»; форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах»

Перечень разделов ВКР 1 Теоретические аспекты оценки эффективности деятельности предприятия 1.1 Сущность и значение эффективности 1.2 Показатели экономической эффективности 1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «Хакаснефтепродукт ВНК» 2.1 Характеристика предприятия 2.2 Анализ капитала 2.3 Анализ финансового состояния 2.4 Показатели эффективности 2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия 3 Эффективность размещения моек самообслуживания на территории автозаправочных станций 3.1 Обоснование установки мойки самообслуживания 3.2 Расчет затрат на открытие мойки самообслуживания 3.3 Оценка эффективности

Задание принял к исполнению

_____ Т.А Макрушин
подпись инициалы, фамилия

Руководитель ВКР

_____ М.А Кузнецова
подпись инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
1.1 Сущность и значение эффективности.....	10
1.2 Показатели экономической эффективности	14
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия.....	23
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ХАКСНЕФТЕПРОДУКТ ВНК»	32
2.1 Характеристика предприятия	32
2.2 Анализ капитала	33
2.3 Анализ финансового состояния	43
2.4 Показатели эффективности	49
2.4 Заключительная оценка деятельности предприятия	52
ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ МОЙКИ САМООБСЛУЖИВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ АВТОЗАПРОВОЧНОЙ СТАНЦИЙ	54
3.1 Обоснование установки мойки самообслуживания	54
3.2 Расчет затрат на открытие мойки самообслуживания	57
3.3 Оценка эффективности.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	64
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	66

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая эффективность – одна из важных социально-экономических категорий, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Эффективность производственной деятельности принадлежит различному уровню развития производительных возможностей каждой общественной формации. Общество, на всех этапах исторического развития, всегда интересовало вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается финальный производственный результат. Изначальная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что вся разумная деятельность человека, так или иначе, связана с проблемой эффективности деятельности. В базе этого понятия стоит лимит ресурсов, потребность экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов. Проблема эффективности – это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха и многое другое.

Для предприятий любой формы собственности очень важно учитывать финансовые результаты, отражающие динамику расходов и доходов в течение определенного времени. Однако, сама финансовая

информация, выраженная в денежной форме, без должного анализа производственной стратегии, эффективности использования производственных ресурсов и развития рынков сбыта не дают полной оценки текущего состояния и перспектив развития предприятия.

Объектом исследования является предприятие нефтепродуктообеспечения АО «Хакаснефтепродукт».

Цель данной выпускной работы заключена в повышении эффективности деятельности предприятия за счет открытия на территории автозаправочной станции мойки самообслуживания

Для выполнения поставленной цели предполагается решение следующих задач: провести обзор теоретических концепций эффективности деятельности предприятия и определить резервы и пути ее повышения. Для конкретизации задач исследования необходимо провести анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «Хакаснефтепродукт ВНК». На основе проведенного анализа выработать предложения по повышению эффективности деятельности предприятия, а также произвести детальную

проработку наиболее важных мероприятий с обоснованием эффекта от реализации на основе аналитических расчетов.

Достижение более высоких экономических показателей и, прежде всего повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия, и на этой базе снижение себестоимости – наиболее важные и актуальные задачи работников управления предприятием. Для их решения большое значение имеет открытие мойки самообслуживания в целях повышения его эффективности, а также расчеты и сравнение показателей эффективности деятельности предприятия.

Необходимым условием разрешения поставленных задач является поиск, анализ, обобщение практики и обоснование предложенного проекта, который мог бы обеспечить повышение эффективности производства.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и значение эффективности

Эффективность деятельности предприятия – одна из важнейших качественных характеристик хозяйствования на всех уровнях. Под экономической эффективностью деятельности предприятия понимается степень использования производственного потенциала, выявляющаяся соотношением результатов и затрат производства. Чем выше результат при тех же затратах, чем быстрее он растет в расчете на единицу затрат необходимого труда, или чем меньше затрат на единицу полезного эффекта, тем выше эффективность деятельности предприятия. Слово «эффективный» означает «дающий эффект, приводящий к нужным результатам, действенный».

Термин эффективность характеризуется как “результативность” использования средств, для достижения целей. Можно сказать, что термины “эффективность” и “экономичность” во многом схожи, так как в обоих случаях необходимо получить как можно больше ресурсов из всех доступных [1]. Для этого нужно постоянно соотносить затраты и выгоды (блага). Целесообразное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты.

Эффективность имеет место тогда, когда общество не может увеличить выпуск одного блага, не уменьшая при этом выпуска другого. Эффективная экономика лежит на грани производственных возможностей. Эффективность необходимо понимать, как какое-либо полезное содержание, поэтому эффективность есть мера выполнения работы по отношению к затратам. Но эффективность надо рассматривать ещё и как

оценочную категорию.

В самом общем виде слово эффективность обозначает результативность. Это отношение эффекта к затратам, которое вызвало этот эффект [3]. Эффект – это величина абсолютная также, как и затраты, а эффективность – это всегда величина относительная, то есть показывает величину эффекта относительно данных затрат.

Суть проблемы повышения экономической эффективности деятельности предприятия, состоит в том, чтобы на каждую единицу материальных, трудовых и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции. Это, в конечном счете, означает повышение производительности труда, что и является критерием повышения эффективности деятельности предприятия.

Все затраты, которые связаны с достижением эффекта, делятся на текущие и единовременные. Текущие включают оплату живого труда, амортизационные отчисления, стоимость потребленных материальных ресурсов, затраты на поддержание основного капитала в работоспособном состоянии (затраты на ремонт) и другие расходы, которые включаются в полную себестоимость продукции. Единовременные затраты - это затраты авансируемые для расширенного воспроизводства основного капитала [2].

Проблема увеличения эффективности управления в целях обеспечения оптимизации эффективности функционирования является одной из важнейших для менеджмента предприятия. Понятие эффективности является разносторонним, особенно учитывая, что слово «эффект» (от лат effectus – исполнение, действие и efficio – действую, исполняю) означает как результат тех или иных действий, так и впечатление, производимое кем-либо на кого-либо. Данное впечатление может иметь экономическую, правовую, экологическую, социальную, этическую, организационную и прочие окраски, что соответственно может иметь различные результаты. Поэтому эффективность в целом следует понимать, как комплекс экономических, социальных экологических и

других проблем, которые должны решаться системно. По мнению А. А. Рудычева, эффективность хозяйственной деятельности предприятия можно рассматривать как взаимосвязь научно-технического, социально-экологического, а также экономического эффектов [13]. Следует отметить, что эти эффекты разного качества и попытка суммировать их для получения обобщающего результата неправомерна, так как, будучи связанными, они характеризуют результат хозяйственной деятельности отдельно или совместно, в соответствии с критериями и показателями. Тем не менее, каждый из вышеуказанных эффектов почти всегда имеет экономическую (стоимостную) оценку (кроме отдельных видов социально-экологического эффекта).

Современные подходы к оценке эффективности связаны с различными ее классификациями. Так, О. Романова различает внутреннюю и внешнюю эффективность, а также статическую и динамическую [23].

Внутренняя эффективность отображает собственную оценку результативности деятельности предприятия, его производительность на основе соотношения затрат и готового продукта (результата).

Внешняя эффективность отражает структуру общественных потребностей, уровень удовлетворения их компанией и уровень полезности произведенного продукта, долю предприятия на рынке и направления ее изменения, потенциальные возможности предприятия на рынках готовой продукции и возможных ресурсов.

Статическая эффективность является важнейшей формой оценки и управления деятельностью предприятия за короткий промежуток времени, когда решаются оперативные и тактические вопросы, исключающие полноценное качественное обновление производственной базы.

Динамическая эффективность предполагает достижение более значительных результатов за счет гибкого изменения ресурсов и технологии в долгосрочном периоде. Динамическая эффективность – основной способ поддержания значительной конкурентоспособности

предприятия в течение длительного времени.

Эффективность выведена на более высокий уровень системного анализа и более широкий диапазон свойств системы. Г. Клейнер классифицирует эффективность по составу подсистем (объектов), к которым применяется понятие эффективности, выделяя технологическую (ресурсную), экономическую эффективность и целевую (функциональную), [20].

Целевая (функциональная) эффективность – это степень соответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению. Поскольку предприятие представляет собой многофункциональный объект и является объектом ожиданий со стороны многих социально-экономических субъектов, понятие целевой эффективности делится в соответствии с разнообразием этих субъектов и их точек зрения.

Под технологической или ресурсной эффективностью понимается уровень интенсивности применения ресурсов предприятия с точки зрения соотношения между объемами выпуска различных видов продукции, с одной стороны, и размерами затраченных ресурсов – с другой. Данная характеристика может измеряться в общем случае векторными показателями отдачи различных видов ресурсов или выпуска различных видов продукции и на единицу затраченного ресурса в натуральном выражении.

К показателям экономической эффективности относят обычно прибыль, добавленную стоимость, удельные затраты на единицу стоимости реализации продукции и т.п.

Подобные классификации свидетельствуют о чрезмерной сложности понятия «эффективность», о многокритериальности её оценки по отношению к предприятию, производству и управлению. Они дают основание считать, что эффективность системы не проявляется в виде функции только от эффективности подсистем. Вследствие этого, с одной стороны, обоснование показателей эффективности деятельности

предприятия следует стремиться к одновременному учету всей совокупности происходящих изменений с помощью обобщающего показателя, без которого невозможен системный процесс управления. С другой стороны, «эффективность предприятия должна оцениваться многокритериальным и многоуровневым образом, включая требования всех его контрагентов и самой фирмы как экономического субъекта, исполняющего протяженное во времени объединение производственных, рыночных и инновационно-воспроизводственных процессов». Таким образом, все производимые на предприятии преобразования осуществляются в целях увеличения эффективности его функционирования, но эффективности, вбирающей в себя все эффекты, а также обеспечивающей гармонию всех заинтересованных субъектов. «Если же предприятия в функциональном или институциональном смысле не гармонизированы с социально-экономической или институциональной средой, то проведенные преобразования неизбежно окажутся либо неустойчивыми, либо неэффективными».

Эффективность экономистами понимается исключительно как степень доходности, выгодности, и соответственно, как относительный показатель, в числителе которого находятся результаты, а в знаменателе – затраты. Между тем, понятие эффективности очень многогранное. Под эффективностью понимается степень фактического или ожидаемого результата требуемому (желаемому), то есть степень достижения цели. Разница между показателями качества и эффективности состоит в том, что показатели эффективности характеризуют процесс и эффект от функционирования системы, а показатели качества – пригодность системы для реализации ею своего предназначения.

1.2 Показатели экономической эффективности

Исходные принципы измерения эффективности производства для

всех общественных формаций аналогичны. Безусловно, имеются и различия, предопределенные местом, временем и практическим назначением конкретного метода измерения, в конечном итоге - характером экономических отношений, в том числе организацией управления предприятием.

В условиях перехода к рыночной экономике и ее становления изменяется трактовка и иерархия критериев эффективности, их характеристики и содержания [6]. Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль (доход), то первичным критерием экономической эффективности является максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечения их конкурентоспособности. Сохраняется в новых условиях и общенациональный критерий эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при которых повышается уровень благосостояния жизни народа. Такая иерархия критериев эффективности логична и отражает положение в рыночной экономике, так как общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятий, объединений, акционерных обществ, совместных предприятий). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем в целом выше и эффективность общенациональной экономики, тем больше у общества, государства ресурсов для решения социальных и экономических задач.

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам. Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании, которое принимает производственно-хозяйственные,

технические и организационные решения, для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального). Такого рода отбор производится на основе сопоставления (сравнения) по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений, величины экономического эффекта. Сущность экономической эффективности на уровне с ее критериями конкретизируется на основе классификации экономического эффекта (результата), а также затрат и ресурсов [5].

Любое измерение экономической эффективности предприятия требует ее качественной и количественной оценки, то есть определения критерия и показателей эффективности общественного производства. Верно выбранный критерий должен наиболее полно выражать сущность экономической эффективности и быть единым для всех звеньев производства.

Для правильного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности деятельности предприятия, следует сформулировать критерий и показатели эффективности.

Система показателей эффективности деятельности предприятия должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности производства велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

В системе показателей эффективности деятельности предприятия не все из них имеют одинаковую значимость. Есть главные и дополнительные (дифференцированные) показатели. Если главные принято называть обобщающими, то дополнительные являются функциональными, характеризующими какую-либо определенную сторону деятельности.

Для оценки и анализа экономической эффективности предприятия применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности [8].

Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как соотношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов, или наоборот - затрат или ресурсов к выпуску продукции.

Для оценки экономической эффективности в целом к предприятию применяются обобщающие (комплексные, интегральные) показатели эффективности. Данные показатели позволяют более полно и взаимосвязано учесть многие факторы и составляющие, которые оказывают влияние на уровень и динамику эффективности.

Важнейшими показателями экономической эффективности любого производства являются трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость [11].

Одним из показателей экономической эффективности производства является трудоемкость продукции – величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как соотношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

$$t = T/Q, (1.1)$$

где T - количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q - общий объем произведенной продукции.

Материалоемкость продукта исчисляется как соотношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому продукту. Материалоемкость продукции предприятия определяется как соотношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции:

$$m=M/Q,$$

(1.2)

где m - уровень материалоемкости продукции;

M - общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q - общий объем произведенной продукции.

В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает соотношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

$$KQ=K/DQ,$$

(1.3)

где KQ - капиталоемкость продукции;

K - общий объем капитальных вложений;

DQ - прирост объема выпускаемой продукции.

Фондоемкость продукции исчисляется как соотношение средней стоимости основных производственных фондов предприятия к общему объему произведенной продукции:

$$f=F/Q,$$

(1.4)

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов предприятия;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Широко используется показатель фондоотдачи, обратный показателю фондоемкости:

$$F_{отд} = Q/F,$$

(1.5)

К дифференцированным показателям эффективности относятся такие показатели, которые характеризуют относительную экономию отдельного вида затрат и ресурсов. Так, относительная экономия живого труда

(относительное высвобождение численности работников (Эт))

определяется по формуле:

$$\text{Эт} = \text{Чб} * \text{Кп} - \text{Чо},$$

(1.6)

где Чб – численность работников предприятия в базисном периоде,

Кп – индекс роста производства продукции, работ или услуг;

Чо – численность работников в плановом или отчетном периоде.

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики

являются прибыль и рентабельность (прибыльность). Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов. Прибыль в условиях рынка – это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение, в том числе удельного веса увеличения прибыли, полученной за счет снижения себестоимости. Стоит также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли - увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство [10].

Комплексным, интегральным показателем экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия выступает рентабельность.

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

$$R = \frac{П}{З} * 100,$$

(1.7)

где П – прибыль;

З – размер текущих затрат или используемых ресурсов.

Различают, прежде всего, общую (совокупную) и расчетную рентабельность. Общая рентабельность определяется как соотношение балансовой (валовой) прибыли к стоимости производственных ресурсов (основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств), расчетная рентабельность – как соотношение чистой (расчетной) прибыли

к сумме основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Кроме этого, при планировании, оценке и анализе эффективности производства следует рассчитать рентабельность текущих затрат, рентабельность используемых (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).

Рентабельность текущих затрат (R_z) включает такие показатели рентабельности, как:

- рентабельность реализованной продукции (оборота):

$$R_{п}=100*П/Ор,$$

(1.8)

- рентабельность отдельного вида продукции:

$$R_{в}=100*П/С,$$

(1.9)

где $П$ – прибыль от реализации;

$Ор$ – объем реализованной продукции;

$С$ – себестоимость отдельного вида продукции.

Рентабельность производственных ресурсов (R_p) отражает эффективность использования, производственных фондов, имущества, собственного и заемного капитала, которые имеются в распоряжении предприятия. Этот показатель определяется:

$$P_p = (\Pi * 100) / (\text{ОПФ} + \text{НОС}),$$

(1.10)

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

НОС – среднегодовые остатки нормируемых оборотных средств.

Для оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) в расширенное воспроизводство производственных фондов и новую технику рассчитываются показатели рентабельности инвестиций (капитальных вложений) – (P_i) и срока их окупаемости (T):

$$P_i = \text{ДП} / \text{Кв},$$

(1.11)

$$T = \text{Кв} / \text{ДП},$$

(1.12)

где ДП – годовой прирост чистой прибыли в результате реализации капитальных вложений;

Кв – капитальные вложения в соответствующие технические и организационные мероприятия.

Рентабельность капитальных вложений описывает размер прироста чистой прибыли на 1 рубль капитальных вложений в мероприятие, срок окупаемости – период времени, в течение которого капитальные вложения компенсируются, перекроются годовым приростом чистой прибыли.

Приведенные выше показатели имеют ограниченный характер использования, все они, кроме показателя производительности

общественного труда и рентабельности, не дают полного, всестороннего представления об экономической эффективности производства и затрат, а характеризуют лишь использование определенного вида ресурсов.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

В России сложилась ситуация, когда уровень управления в промышленности не отвечает тем требованиям, которые предъявляет современная экономика. Впрочем, это не означает, что у отечественных предприятий иссякли все резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности. С развитием научно-технического прогресса появляются все новые виды сырья и материалов, новые технологии, более совершенные формы организации труда, новые виды машин и оборудования, позволяющие снижать материалоемкость, трудоемкость продукции и услуг, ускорять оборачиваемость средств, повышать рентабельность и другие показатели эффективности бизнеса, то есть источники резервов неисчерпаемы. Проблема заключается в отсутствии соответствующих механизмов анализа и оценки резервов [17].

Аналитику любого промышленного предприятия, осуществляя поиск резервов, необходимо руководствоваться следующими принципами организации данного процесса. Преимущественно, выявление резервов должно носить научный характер, то есть основываться на положениях диалектической теории познания, знаниях экономических законов, достижениях науки и передовой международной практики. Следует при этом хорошо знать не только экономическую сущность и природу хозяйственных резервов, но и источники и основные направления их поиска, а также методику и технику их подсчета и обобщения. Затем поиск резервов должен быть комплексным и носить системный характер.

Комплексный подход требует всестороннего выявления резервов по всем направлениям хозяйственной деятельности с последующим их обобщением. Системный подход к поиску резервов означает умение находить и обобщать резервы с учетом взаимосвязи и соподчиненности изучаемых явлений. Это позволяет, с одной стороны, более полно выявлять резервы, а с другой – избежать их повторного счета.

Одним из требований к поиску резервов является обеспечение их, комплектности, то есть сбалансированности по трем основным моментам процесса труда. Наибольший резерв, выявленный по одному из ресурсов, не может быть реализован, если, не достает резервов по другим ресурсам. Следовательно, возникает необходимость проверки комплектности резервов. Резерв будет комплектным, если он будет обеспечен всеми необходимыми ресурсами не только в стоимостной оценке, но и по натурально-общественному составу.

Следующий принцип поиска резервов – это принцип их экономической обоснованности, то есть при подсчете резервов следует учитывать реальные возможности предприятия, а расчетная величина резервов должна быть подкреплена соответствующими мероприятиями. Временной принцип поиска резервов - это оперативность и постоянность их выявления. Чем оперативнее проводится поиск, тем результативнее этот процесс. Особенное значение имеет сокращение времени между обнаружением и освоением резервов. Поиск резервов необходимо вести планомерно, систематически и даже ежедневно.

Еще один принцип поиска резервов - принцип массовости, то есть привлечение к этому процессу работников разных профессий и специальностей. При предварительном определении направлений поиска резервов необходимо выделить ведущие звенья или узкие места в повышении эффективности производства. По этому принципу можно выделить участки производства, где систематически не выполняются планы, допускаются производственный брак, или имеются большие потери

сырья, простой техники. Таким образом, определяются основные направления, по которым поиск идет в первую очередь. Выявление резервоемких направлений значительно может повысить эффективность поиска резервов. Для того чтобы величина обнаруженных резервов была реальной, подсчет резервов должен быть по возможности точным и обоснованным. Методика подсчета резервов зависит от характера резервов, способов их выявления и определения их величины. Первый признак предполагает классификацию резервов на экстенсивные и интенсивные, которые воздействуют на результат производства соответственно через использование дополнительных ресурсов и имеющегося производственного потенциала. Способы выявления предполагают деление резервов на скрытые и явные. Методы выявления явных резервов просты и не требуют особенных подходов. В основном данные резервы выявляются по материалам бухгалтерского учета и отчетности. Практическая реализация их связана с недопущением безусловных потерь сырья и рабочего времени, производственного брака, недостачи и порчи продукции на складах, бесхозяйственности. Для обнаружения скрытых резервов необходимо сделать сравнительный внутрифирменный анализ по всем подразделениям предприятия.

В целом, для подсчета величины резервов в практике экономического анализа используется ряд способов: прямого счета, функционально-стоимостного анализа, сравнения, математического программирования, детерминированного факторного анализа, маржинального анализа и др. [12]. Способ прямого счета применяется в основном для подсчета резервов экстенсивного анализа, когда известна величина дополнительного привлечения или величина безусловных потерь ресурсов. Способ сравнения применяется для подсчета величины резервов интенсивного характера, когда потери ресурсов или возможная их экономия определяется в сравнении с плановыми нормами или с их затратами на единицу продукции на ведущих предприятиях. Немалую помощь в определении

резервов оказывают способы математического программирования, которые помогают оптимизировать величину показателей с учетом условий хозяйствования и ограничений на ресурсы и тем самым выявить дополнительные и неиспользованные запасы производства путем сравнения величины исследуемых показателей по оптимальному варианту с их фактическим или плановым уровнем.

В особенности высокоэффективным методом выявления резервов является функционально-стоимостный анализ. Использование такого метода позволяет на ранних стадиях жизненного цикла изделия найти и предотвратить лишние затраты путем улучшения его конструкции, технологии производства, использования более недорогого сырья и материалов. С целью обеспечения максимальной отдачи от применения этого метода необходимо соблюдать ряд основных принципов: преждевременная диагностика, оптимальная детализация, последовательность, выделение ведущего звена.

Сущность основного принципа состоит в том, что размер выявленных резервов зависит от стадии жизненного цикла изделия, на основании этого проводится анализ: предпроизводственной, производственной, эксплуатации, утилизации. Излишние затраты закладываются в основном на этапе проектирования, как правило на этом этапе их и надо предупреждать.

В исследуемом объекте с целью исключения громоздкости анализа принцип оптимальной детализации предполагает выделение основных потребительских функций.

Выполнение комплекса работ по анализу требует определенной последовательности в исследовании. При этом необходимо воспользоваться логической схемой детализации. Следует иметь в виду, что при выполнении исследования итоги его проведения на каждом этапе зависят от полноты и качества выполненных работ на предыдущих этапах.

Очевидность последнего принципа следует из того, что с точки

зрения аналитика исследование наиболее рационально направить на ликвидацию наибольших затрат, сдерживающих получение эффекта от функционирования объекта.

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить крутой поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике высшей организации и эффективности со всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создает рыночная экономика.

Важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечение высокой его эффективности был и остается научно-технический прогресс. До последнего времени НТП происходил эволюционно. Преимущество отдавалось совершенствованию уже существующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу. Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. Важнейшие направления НТП:

1. Широкое освоение прогрессивных технологий.
2. Автоматизация производства.
3. Использование новых видов материалов.

Коллективы предприятий, их руководители главное внимание

уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, по мере развития рыночных отношений предприятия начнут уделять должное внимание развитию производства на перспективу, и будут направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции.

Помимо того, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда ученых, конструкторов, инженеров, рабочих. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепление порядка и дисциплины, стабильность трудовых коллективов. Хотя, все выше сказанное крайне важно и необходимо для современных предприятий, но нужно учитывать реалии сегодняшней жизни. Подобные меры смогут внедрить, наверное, очень нескоро и очень немногие предприятия из-за сложившегося и недавно обострившегося экономического, социального кризиса.

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности деятельности предприятия является режим экономии [14]. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах. В решении всех этих вопросов важная роль принадлежит промышленности.

1. Важнейшим результатом организации интенсивного использования производственных мощностей является ускорение темпов прироста продукции без дополнительных капитальных вложений, темпов

роста фондоотдачи. Развитие экономики на современном этапе и в ближайшей обозримой перспективе обуславливает необходимость совершенствования организации интенсивного использования производственных мощностей действующих предприятий. Организацию эффективного использования производственных мощностей необходимо рассматривать как действие, направленное на опережающее увеличение выпуска продукции по отношению к затратам на их прирост. При этом действие понимается в широком смысле как многогранная деятельность производственных подразделений и служб, которая направлена на использование производственных мощностей промышленных предприятий в соответствии с целями, поставленными перед ними нашим обществом.

2. Один из факторов интенсификации производства, повышения его эффективности - совершенствование структуры экономики. Более высокими темпами необходимо развивать отрасли, обеспечивающие НТП и успешное решение социальных задач, добиваться улучшения пропорций между производством средств производства и предметов потребления, отраслями АПК. Инвестиционная политика призвана обеспечивать повышение эффективности капитальных вложений. Предстоит осуществить перераспределение средств в пользу отраслей, обеспечивающих социальные потребности, ускорение научно-технического прогресса. Все большая доля средств должна направляться на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий в противовес новому строительству. В ряду мер по структурной перестройке общественного производства - обеспечение ускоренного роста производства товаров народного потребления и всей сферы услуг, развитие малого предпринимательства, конверсия военного производства на предприятиях оборонного комплекса; техническое перевооружение и повышение эффективности работы транспорта, систем электро-, нефте- и газоснабжения, связи и информационного обеспечения всех отраслей производственной инфраструктуры.

3. Важное место в повышении эффективности деятельности предприятия занимают организационно-экономические факторы, включая управление. Особо возрастает их роль с ростом масштабов общественного производства и усложнением хозяйственных связей. Прежде всего, это развитие и совершенствование рациональных форм организации производства - концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования. Требуется дальнейшего развития и совершенствования производственная социальная инфраструктура, оказывающая существенное влияние на уровень эффективности деятельности предприятия. В управлении - это совершенствование самих форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования - всего хозяйственного механизма. В планировании - сбалансированность и реальность планов, оптимально построенная система плановых показателей, не сдерживающая первичные звенья хозяйства, а дающая им широкий простор для деятельности. В этой же группе факторов - широкое применение многообразных рычагов хозяйственного расчета и материального поощрения, материальной ответственности и других хозяйственных экономических стимулов. Большую роль в решении задач эффективного хозяйствования, создания и внедрения ресурсосберегающих техники и технологии призвана играть наука.

4. Особое место в повышении эффективности деятельности предприятия, снижении удельного расхода ресурсов принадлежит повышению качества продукции.

Результаты проводимой в народном хозяйстве работы по повышению технического уровня, качества продукции и выполняемых работ не отвечают современным требованиям. Эта задача должна стать всенародной, предметом постоянного внимания и контроля, главным фактором в оценке деятельности каждого трудового коллектива.

Рынок не имеет стимулов для создания и содержания объектов коллективного пользования. Эта особенность вызвана тем обстоятельством,

что «капитал принимает только выгодные – с его точки зрения - операции», а невыгодные, связанные, как правило, с созданием всеобщих условий производства, частный капитал «в качестве национальных потребностей взваливает на всю страну», т. е. перекладывает на плечи государства. Необходимо предусматривать своевременные меры по предотвращению разрушительных тенденций, связанных со стихийным стремлением каждого из взаимодействующих рыночных субъектов только к личной выгоде.

Как представляется, в принципе достижение экономической сбалансированности, заключающейся в удовлетворении растущих потребностей общества на базе максимального увеличения выпуска качественной продукции при минимальных затратах живого и овеществленного труда и оптимальных размерах накоплений, в известной мере может быть осуществлено уже сейчас. Но для этого в переходный период, когда дефицитны организационный опыт, капитал и современная инфраструктура, необходима жесткая государственно–принудительная настройка предприятий на достижение этой цели.

Таким образом, соблюдение вышеизложенных принципов по выявлению резервов позволит существенно повысить эффективность хозяйственной деятельности предприятий.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ХАКАСНЕФТЕПРОДУКТ ВНК»

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования ВКР является АО «Хакаснефтепродукт ВНК», расположенное по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Гагарина, 7.

На рынке нефтепродуктов Республики Хакасия ПАО «НК «Роснефть» представлена предприятием нефтепродуктообеспечения АО «Хакаснефтепродукт ВНК». Общество образовано и работает на рынке с 10 мая 2007 г. Общество осуществляет реализацию моторных топлив в розницу через собственную сеть АЗК/АЗС и мелкооптовым потребителям с нефтебаз. В настоящее время Общество осуществляет мелкооптовую реализацию с одной нефтебазы. Компания ПАО «НК «Роснефть» осуществляет реализацию моторного топлива с нефтебаз в 61 регионах Российской Федерации и одной из них является АО «Хакаснефтепродукт ВНК» осуществляющая реализацию товара на территории Республики Хакасия.

Предприятие возглавляет директор, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние и деятельность перед государством и трудовым коллективом. По данным среднесписочная численность работников: 271 человек. Это является признаком широкого масштаба деятельности организации. Также организация является официальным участником системы государственных закупок по 223-ФЗ, получены несколько лицензий, что является признаком высокой надежности контрагента.

Основным видом экономической деятельности предприятия является «торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах».

Дополнительные виды деятельности:

- хранение и складирование нефти и продуктов ее переработки; – хранение и складирование газа и продуктов его переработки;
- деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;
- торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин;
- деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;
- деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием;
- торговля розничная в неспециализированных магазинах.

В составе сети автозаправочных станций АО «Хакаснефтепродукт ВНК» имеется 13 автозаправочных станций, расположенных на территории республики Хакасия.

2.2 Анализ капитала

Капитал предприятия составляют финансовые ресурсы, вложенные в производственно-хозяйственную деятельность и направленные на формирования его имущества.

Цель анализа – выявить особенности структуры активного капитала и определить их влияние на эффективность деятельности предприятия.

Источником информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность предприятия за 2020 год. В частности, такие ее формы, как Бухгалтерский баланс (форма № 0710001) и Отчет о прибылях и убытках (форма № 0710002).

Аналитические данные для исследования активов приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс за 2020 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	157 087	30,1	Собственный капитал	387 195	74,4
Оборотные активы	363 175	69,9	Заемный капитал	133 067	25,6
Баланс	520 262	100,0	Баланс	520 262	100,0

На основе данных бухгалтерского баланса видно, что на предприятии АО «Хакасневтепродукт ВНК» размещен капитал стоимостью 520 262 тыс. руб. (см. таблицу 2.1), что указывает на средний масштаб деятельности предприятия.

Рассматривая структуру имущества и источников предприятия видно, что удельный вес оборотных активов составил 69,9 %, внеоборотных активов – 30,1 %. Доли собственного и заёмного капиталов показывают, что собственный капитал преобладает над заёмным, это является показателем независимости от кредиторов.

Деловая активность предприятия характеризуется коэффициентом деловой активности, рассчитываемым по формуле 2.1.

$$— (2.1)$$

где: Vp – выручка от продаж; B – валюта баланса.

$$————=0,1$$

Коэффициент деловой активности, который в 2020 году составил 0,1, позволяет сделать вывод о том, что на 1 рубль вовлеченных средств приходится 0,1 рубля выручки, что говорит о средней деловой активности. Показатель деловой активности по сравнению с 2019 годом уменьшился на ~~д~~ю процента.

За 2020 год предприятие получило положительный финансовый результат в размере 63 221 тыс. рублей, что говорит об его эффективной работе.

Кредиторская задолженность ниже дебиторской (140 911 тыс. руб. > 129 507 тыс. руб.).

Активный капитал

Активный капитал – капитал вовлеченный с точки зрения состава и размещения. Активный капитал делится на активы оборотные и внеоборотные, критерием деления активного капитала является скорость оборота. Все активы в балансе расположены в порядке возрастания их ликвидности (скорость преобразования имущества в деньги). Рассмотрим структуру активного капитала предприятия в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

Актив	2019 г.	2020 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Всего активов, в том числе	583 483	520 262	-63 221	-11,1
внеоборотные, из них:	161 870	157 087	-4 783	-3,1
материальные	-	-	-	-
финансовые	-	-	-	-
оборотные, из них:	421 613	363 175	-58 438	-13,9
материальные	207 666	363 175	155 509	74,9
финансовые	213 947	-	-213947	-

Проанализировав данные таблицы 2.2 можно сделать следующие выводы: всего активы предприятия на 2020 год составили 520 262 тыс. руб., общая сумма имущества снизилась на 11,1 %. Внеоборотные активы снизились на 3,1 % по сравнению с предыдущим годом, также снизились и оборотные активы на 13,9 %, что в абсолютном выражении составляет 58 438 тыс. руб.

В 2019 году оборотные активы превышали внеоборотную часть, это свидетельствует о высокой ликвидности активов.

Производственный потенциал предприятия характеризует коэффициент реальной стоимости имущества ($K_{р.с.и.}$), который рассчитывается по формуле 2.1.

$$K_{р.с.и.} = \frac{ОС + М + Н\text{П}}{Б} \geq 0,5, \quad (2.1)$$

где ОС – основные средства;
 М – материалы, сырье и др.;
 НП – незавершенное производство;
 Б – валюта баланса.

—————=0,5

—————=0,5

Расчетный коэффициент реальной стоимости имущества составил 0,5, что показывает нормативное значение (Кр.с.и = 0,5), по сравнению с предыдущим годом коэффициент не изменился.

Показатели структуры и динамики основных средств отражены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств

Показатели	2019 г.	2020 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Основные средства	154 171	148 588	-5 583	-3,6

Из данных таблицы динамики основных средств видно, что на 2015 год основные фонды уменьшились на 3,6 %, что в абсолютном выражении составляет 5 583 тыс. руб.

Рассчитаем показатели эффективности использования основных средств, данные представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели эффективности использования основных средств

Показатели	2019 г.	2020 г.	Отклонение
Фондоотдача	0,02	0,03	0,01

Рассчитаем эффективность использования основных средств с помощью показателей фондоотдачи (Фо), фондоемкости (Фе) и фондорентабельности (Фр).

Финансовая фондоотдача определяется по формуле 2.2.
 — (2.2)

где V_r – выручка от реализации;

$\overline{ОС}$ – среднегодовая стоимость основных средств в первоначальной оценке

Рассчитаем фондоотдачу (формула 2.2).

—————

—————=0,03

Малозначительно повышение уровня фондоотдачи свидетельствует об увеличении эффективности функционирования основных средств, что еще раз подтверждает потребность в обновлении или модернизации

оборудовании. Можно сделать вывод о том, что показатели фондоотдачи на предприятии достаточно высокие. Это говорит о незначительном уровне отдачи на основной.

Оборотные активы – капитал, вовлеченный в хозяйственную деятельность предприятия, скорость оборачиваемости которого менее 1 года. Источник информации форма № 0710001. Динамика и структура оборотных активов, как в абсолютных, так и в относительных показателях представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

Показатели	2019 г.		2020 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы, всего, в том числе:	421 613	100, 0	363 17 5	100 ,0	-58438	-13,1
-запасы	348 696	82,7	207 40 3	57,1	-141 293	.41,5
-дебиторская задолженность	57 743	7,3	140 91 1	38,8	83 168	140,0
-денежные средства	14 793	2,8	13 698	3,7	-1095	-9,2

о данным таблицы 2.5 видно, что текущие активы понизились за 2020 год на 13,1 %. Понижение их обусловлено в большей степени значительным понижением объемов приобретаемого сырья и материалов для производственных нужд.

Дебиторская задолженность в 2020 году увеличилась на 140 %, или 83 168 тыс. рублей в абсолютном выражении.

Наименьшую динамику обусловили производственные запасы, они сократились на 9,2 %, что характеризует незначительное снижение эффективности деятельности предприятия.

Для оценки эффективности использования оборотных активов

рассчитаем общие показатели оборачиваемости. Результаты представим в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2019г.	2020 г.	Отклонения
Выручка от продаж, тыс. руб.	119 009	102 800	16 209
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	558 259	392 394	165 865
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,2	0,2	-

Анализируя данные таблицы 2.6 можно сделать вывод о том, что за 2020 г. произошло абсолютное высвобождение текущих активов из оборота в размере 165 865 тыс. руб. Выручка от продаж уменьшилась на 16 209 тыс. руб.

Анализ дебиторской задолженности, цель которого заключается в ускорение ее оборачиваемости, на предприятии должен проводиться ежемесячно. Анализ дебиторской задолженности представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2019 г.	2020 г.	Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	57 743	140 911	83 168	140

По данным о дебиторской задолженности, представленным в таблице 2.7, можно сделать вывод об увеличении суммы дебиторской задолженности в 2020 году на 140 %, что отрицательно сказывается на деятельности предприятия. Следует рассчитать оборачиваемость

дебиторской задолженности по выручке, пользуясь формулой 2.5.

—

где: $K_{ДЗ}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
ДЗ – дебиторская задолженность.

—————

—————

Разделив 365 дней на рассчитанный коэффициент, получим длительность оборачиваемости дебиторской задолженности в 2019 году 3 дня, а в 2020 году – 12 дней. Длительность одного оборота увеличилась на 8 дней, что связано с увеличением выручки и дебиторской задолженности в 2020 году.

Пассивный капитал

Пассивный капитал – это капитал, рассматриваемый с точки зрения происхождения его ресурсов. Пассивный капитал делится на собственный и заемный.

Цель анализа пассивов - выявить особенности структуры пассивного капитала и определить степень влияния его составляющих на изменение масштабов деятельности предприятия.

Таблица 2.8 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2019 г.		2020 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего источников, в том числе	583 483	100	520 262	100	-63 221	-10,9
-собственных	342 788	58,7	387 195	74,4	44 407	12,9
заемных, из них:	240 695	41,3	133 127	25,6	-107 568	-55,3
-долгосрочных	3 998	0,8	3 560	0,7	-438	-8,8
-краткосрочных	236 697	40,6	129 597	24,9	-107 100	-54,7

По данным таблицы 2.8, размер привлеченных заемных средств на 2020 год составил 133 127 тыс. руб., понизившись на 55,3 %. В структуре капитала положительно характеризуется тот факт, что, собственные средства занимают большую часть 74,4 %, они на 48,8 % превышают объем заемных средств, равных 25,6 % и понижают риск предпринимательской деятельности.

Для финансирования производственного процесса предприятие привлекает долгосрочные и краткосрочные пассивы. Долгосрочные пассивы на 2020 год составили 0,7 %, краткосрочные – 24,9 %.

Для оценки состояния кредиторской задолженности и эффективности привлечения заемных средств проведем группировку заемного капитала по категориям кредиторов и сведем данные в таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Группировка обязательств по категориям

Показатели	2019 г.		2020 г.		Отклонения	
	Сумма , тыс. руб.	%	Сумма , тыс. руб.	%	Сумма , тыс. руб.	%
Обязательства, всего, в том числе:	240 695	100,0	133 067	100,0	-107 568	-55,3
-отложенные налоговые обязательства	3 998	1,7	3 560	2,7	-438	-8,8
-кредиторская задолженность	236 697	98,3	129 507	97,3	-107 100	-54,7

Как видно из данных таблицы 2.9, в фирме преобладает кредиторская задолженность, на 2020 год она составила 129 507 тыс. руб.

Из заемных средств в 2020 году большую долю занимают краткосрочные обязательства – 24,9 %. Просроченная задолженность отсутствует.

2.3 Анализ финансового состояния

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства.

Цель анализа – определить устойчивость финансового положения предприятия и оценить степень ликвидности ее баланса.

Финансовая устойчивость – это способность фирмы финансировать свою деятельность, привлекая при этом заемный капитал и не допуская излишних рисков.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный расширенный процесс производства и реализации на основе роста прибыли. Оценка финансовой устойчивости предприятия начинается с исследования

абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости: абсолютная, нормальная, неустойчивая и катастрофическая устойчивости. Основными показателями финансового состояния являются: финансовая устойчивость; ликвидность и платежеспособность предприятия. Оценку финансовой устойчивости и ликвидности необходимо начать с анализа обеспечения материальных активов источниками финансирования. Результаты анализа представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

Показатели	тыс. руб.	
	2019 г.	2020 г.
Собственный капитал	22 036	25 313
Внеоборотные активы	161 870	157 087
Собственные оборотные средства (СОС)	-139 834	-131 774
Долгосрочные пассивы	3 998	3 560
Собственные и долгосрочные источники	-135 836	-128 217
Краткосрочные заемные средства	-21 565	-18 038
Общая величина основных источников	-157 401	-146 076
Общая величина запасов и затрат	349 062	207 666
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-488 899	-339 440
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-484 898	-335 883
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	-506 463	-353 742

По данным анализа в 2020 году величина запасов и затрат не обеспечена всей совокупностью источников, предназначенных для этих целей на 353 742 тыс. руб., они образованы за счет кредиторской задолженности, а это грубейшее нарушение финансовой дисциплины.

По сравнению с 2019 годом величина необеспеченных запасов и затрат снизилась на 153 321 тыс. руб., то есть наблюдается тенденция к улучшению финансовой устойчивости. Для того чтобы продолжить улучшать состояние финансовой устойчивости следует либо оптимизировать активы, либо изыскать дополнительные источники их

финансирования.

Для оценки независимости предприятия от внешних кредиторов, определения уровня обеспеченности материальных активов собственным капиталом проведем коэффициентный анализ финансовой устойчивости. Расчет коэффициентов оформим в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2019 г.	2020 г.	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,5	0,7	0,2	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	0,5	0,5	-	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	0,5	0,4	0,1	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	-5,3	-5,2	0,1	$\geq 0,3$

Показатели коэффициентов финансовой устойчивости, рассчитанные в таблице 2.11 не позволяют дать однозначной оценки финансовой устойчивости предприятия, поскольку только половина всех значений являются нормативными.

Коэффициент автономии, равный 0,7, удовлетворяет нормативным значениям.

В целом финансовое состояние исследуемого предприятия можно признать удовлетворительным.

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. В таблице 2.12 приведена группировка статей баланса для анализа его ликвидности.

Таблица 2.12 Группировка статей баланса

Актив	2019 г.	2020 г.	Пассив	2019 г.	2020 г.
Наиболее ликвидные активы, <i>Анл</i>	14 793	13 698	Наиболее срочные обязательства, <i>Пнс</i>	236 697	129 507
Быстро реализуемые активы, <i>Абр</i>	15	900	Краткосрочные обязательства, <i>Пкс</i>	-	-
Медленно реализуемые активы, <i>Амр</i>	349 062	207 666	Долгосрочные обязательства, <i>Пдс</i>	3 998	3 560
Трудно реализуемые активы, <i>Атр</i>	161 870	157 087	Постоянные пассивы, <i>Ппост</i>	22 036	25 313
Баланс	525 740	379 351	Баланс	262 731	158 380

Из данных таблицы 2.12 можно увидеть, что на предприятии АО «Хакаснефтепродукт ВНК» большую часть в активах занимают медленно реализуемые активы. Просроченной кредиторской задолженности на предприятии нет. В пассивах наибольшую часть занимают наиболее срочные обязательства.

В 2020 году степень соответствия имущества и обязательств не высока. Внешние признаки указывают на не платежеспособную состоятельность, а, следовательно, и не достаточной финансовой устойчивости предприятия, так как за предприятием числится большая доля кредиторской задолженности и нехватка денежных средств для погашения этой задолженности.

Это подтверждается тем, что в структуре имущества наблюдается острый недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств (13 698 т.руб. < 129 507 т.руб.).

Используя группировку таблицы 2.12, рассмотрим, в какой мере структура активов по степени ликвидности соответствует структуре пассивов по срочности обязательств.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие соотношения формула 2.7:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Анл} \geq \text{Пнс} \\ \text{Абр} \geq \text{Пкс} \\ \text{Амр} \geq \text{Пдс} \\ \text{Атр} \leq \text{Пп} \end{array} \right\} \quad (2.7)$$

В 2020 году на предприятии наблюдалась следующая ситуация:

Анл (13 698 тыс. руб.) \leq Пнс (129 507 тыс.

руб.) Абр (900 тыс. руб.) \geq Пкс (0 тыс. руб.)

Амр (207 666 тыс. руб.) \geq Пдс (3 560 тыс. руб.)

Атр (157 087 тыс. руб.) \geq Пп (25 313 тыс. руб.)

В структуре имущества наблюдается недостаток ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Также для покрытия краткосрочных обязательств быстрореализуемых активов хватает в полной мере.

Таким образом, можно сделать вывод о не достаточной ликвидности баланса, которая является причиной несвоевременности удовлетворения требований кредиторов.

Для определения ликвидности предприятия проводится анализ коэффициентов ликвидности, где используется коэффициент абсолютной, критической и текущей ликвидности. Коэффициенты ликвидности АО «Хакаснефтепродукт ВНК» представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2019 г.	2020 г.	Нормативные значения	
			отечественные нормативы	зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,11	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	0,28	0,32	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	1,66	1,54	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Предприятие может погасить немедленно за счет денежных средств лишь 11% текущей задолженности (см. таблицу 2.13). С учетом суммы дебиторской задолженности, срочные обязательства обеспечены ликвидными активами на 32 %, что значительно ниже требуемого нормативного значения.

Практически полное погашение текущих обязательств возможно только при условии возврата всей суммы дебиторского долга и продажи некоторой части активов, размещенных в запасах и затратах. Коэффициент текущей ликвидности равен 1,54, что соответствует предельным нормативным ограничениям.

Таким образом, в 2020 году ни один параметр ликвидности баланса не был выдержан. Формальные признаки ликвидности указывают на платежную несостоятельность предприятия. В сложившейся ситуации необходимо рассмотреть возможности оптимизации формально ликвидных активов – дебиторской задолженности покупателей – для повышения их фактической ликвидности, активизировать работу с дебиторами по взысканию задолженности, а также развивать финансовую и инвестиционную деятельность.

2.4 Показатели эффективности

Целью анализа показателей эффективности является оценка эффективности деятельности предприятия и выявление ее зависимости от основных финансовых показателей. Анализ основных показателей финансовых результатов представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Финансовые результаты

Показатели	2019 г.	2020 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	5 661 168	4 118 662	-1 542 506	-28,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	84 966	53 767	-31 199	-37,7
Текущий налог на прибыль	18 610	15 179	-3 431	-18,6
Чистая прибыль (убыток)	66 306	40 692	-25 614	-38,4
Себестоимость	3 699 214	5 233 806	1 534 592	41,5
Прибыль (убыток) от продаж	119 009	102 800	-16 209	-13,6
Проценты к уплате	162	103	-59	-37,6
Прочие доходы	4 781	4 877	96	2,0
Прочие расходы	38 986	54 013	15 030	38,5

По данным таблицы 2.14, за 2020 год сумма выручки от реализации снизилась на 1 542 506 тыс. рублей, что в процентном соотношении составляет 28,7 %. В больших пределах наблюдается изменение себестоимости произведенных услуг 41,5 %. Этот факт свидетельствует о снижении объемов оказанных услуг, что связано со значительным износом основных фондов. На уменьшение чистой прибыли значительное влияние оказало значительное снижение прибыли от реализации услуг.

Исследование показателей деловой активности, приведены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели деловой активности

Показатели	2019 г.	2020 г.	Отклонения
Коэффициент деловой активности	1 637	1089	-548
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	16	19	3
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	19	12	-7
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	24	31	7

Анализ таблицы 2.15 позволяет сделать вывод о том, что предприятие в 2020 году развивало не высокую деловую активность: на каждый рубль капитала, размещенного в активах, получена отдача в размере 1089 руб. выручки. Наблюдается тенденция к снижению деловой активности.

Уровень оборачиваемости повысился на 3 % и составил 19. Это свидетельствует об ускорении движения оборотного капитала.

Таким образом, частные коэффициенты оборачиваемости указывают на тенденцию снижения показателей деловой активности.

Рентабельность

Показатели рентабельности являются важными относительными показателями эффективности производства на предприятии.

Положительные значения всех показателей рентабельности, рассчитанных в таблице 2.16, свидетельствуют о доходности исследуемого предприятия.

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	2.1	2.5	0,4
Рентабельность основной деятельности	0,4	0,2	-0,2
Рентабельность активов	9.3	7.4	-1,9
Рентабельность собственного капитала	23	12	-11

Проанализировав данные таблицы 2.16 видно, что на 2020 год рентабельность продаж повысилась, а рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность основной деятельности наоборот наметили тенденцию к понижению с незначительной разницей.

Сопоставляя прибыль от продаж с затратами на производство продукции, приходим к выводу о низкой рентабельности основного производства – каждый рубль затрат приносит фирме прибыль 0,2 рубля. Соответственно, каждый рубль выручки содержит 0,2 рубля прибыли.

В 2019 году все показатели доходности удерживались на уровне малорентабельного хозяйства. Эффективность деятельности предприятия в 2020 году значительно снизилась.

Таблица 2.17 Анализ рентабельности продаж

Показатель	Абсолютная величина, тыс. руб.		Отклонения
	2019	2020	абс., тыс. руб.
Выручка	5 661 16 8	4 118 6 62	-1 542 506
Прибыль (убыток) от продаж	119 009	102 800	-16 209
Себестоимость продаж	5 233 80 6	3 699 2 14	-1 524 592
Коммерческие расходы	250 431	258 330	7 899
Управленческие расходы	57 922	58 318	396
Прочие расходы	38 986	54 013	15 027
Рентабельность продаж	2.1	2.5	0,4

Статья отчета о финансовых результатах «Общехозяйственные и административные расходы» включает расходы управленческого характера, а также иные расходы общего назначения, которые были понесены в целях обеспечения эффективной хозяйственной деятельности Общества.

Дополнительные затраты Общества на персонал, связанные с проведением мероприятий, направленных на предотвращение распространения коронавирусной инфекции в соответствии с требованиями Роспотребнадзора и других исполнительных органов государственной власти РФ, классифицированы как прочие расходы, возникшие в результате чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (пандемия).

Рентабельность продаж для данной отрасли считается в пределах нормативного значения, также наблюдается увеличение показателя: рентабельность в отчетном году (2,1) по сравнению с базисным (2,6)

2.4 Заключительная оценка деятельности предприятия

Исследуемое предприятие представляет собой высокий по размерам объект вложения капитала – в его активах размещено 520 262 тыс. руб. Валюта баланса в 2020 году получила отрицательное развитие – снизилась на 11,1 %.

Органическое строение активного капитала характеризуется преобладанием оборотных средств – 363 175 тыс. руб. Основной статьей отвлечения оборотных средств являются запасы – 57,1 %. Большой удельный вес дебиторской задолженности отрицательно влияет на деятельность предприятия.

Пассивный капитал сформирован преимущественно за счет

собственных источников 74,4 %, что является достаточной гарантией возврата долгов. Обязательства предприятия представлены как кредиторской задолженностью 97,3 %, так и отложенными налоговыми обязательствами 2,7 %.

Коэффициент деловой активности показывает, что активность капитала сохраняется, в 2020 году наблюдается тенденция к снижению, потому что общая величина выручки уменьшается, в тоже время активы предприятия возрастают.

Расчетные данные таблицы говорят о том, что наибольшее положительное влияние на изменение рентабельности продаж оказало снижение себестоимости. Увеличение коммерческих расходов вызвало уменьшение рентабельности продаж. Изменение общехозяйственных расходов было незначительным и не оказало существенного влияния на рентабельность продаж.

Таким образом, для увеличения рентабельности продаж необходимо увеличивать выручку, сокращать себестоимость продаж и коммерческие расходы. Одним из возможных мероприятий по повышению эффективности деятельности является размещение на территории автозаправочных станций моек самообслуживания.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ МОЙКИ САМООБСЛУЖИВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ АВТОЗАПРОВОЧНОЙ СТАНЦИИ

3.1 Обоснование установки мойки самообслуживания

С каждым днем автотранспорта на дорогах и в городах становится все больше, следовательно, возрастает потребность в услугах предоставляемых автомоечными предприятиями. Предложение вымыть автомобиль своими руками по цене, потраченному клиентом времени, удобству пользования, качеству и самое главное подходу, к такому рода сервису, является наиболее конкурентным на этом рынке. Если взглянуть на Мировую практику и опыт, то сейчас автомойки самостоятельного обслуживания стали популярным видом автомоек. Доля сегмента обслуживания постоянно растет и занимает более 50% автомоечного бизнеса. Практика эксплуатации объектов такого типа показала, что наши климатические условия не являются помехой. Можно предположить, за несколько лет автомойки самообслуживания займут большую долю в моечном бизнесе. Автомобилистов привлекает экономия средств, скорость, итоговый результат. Так вот если данный вид мойки настолько популярен везде, пользуется огромным спросом у автомобилистов, то внедрение мойки самообслуживания на автозаправочных станциях станет огромным шагом к успеху в данном совмещении предприятий по оказанию услуг для автомобилей. Конечно же, необходимо привлекать клиентов, чтобы это все работало. Нужно поместить рекламу на баннерах, интернете, радио. Затраты не такие огромные, в рамках такого предприятия они окупятся достаточно быстро. Также можно привлечь внимание автомобилистов путем проведения различных акций, например, после заправки автомобиля на 2000 руб., мойка авто бесплатно. Главным достоинством внедрения

мойки самообслуживания на АЗС является то, что почти половина клиентов данной автозаправочной станции будут также клиентами этой мойки, находящейся на территории заправки. Так как все автомобили не могут ездить без топлива, им приходится заезжать постоянно на заправку, и при этом еще доступна такая услуга как мойка автомобиля, что достаточно будет привлекать автомобилистов ездить именно на этот автозаправочный комплекс. Такое совмещение даст большую уверенность в получении большей прибыли, чем на обычной заправке. Мойка автомобиля и его заправка это необходимые действия для поддержания авто в работоспособном состоянии, так если данные вещи настолько востребованы, то почему бы их не объединить, клиентам не придется ехать мыть машину в одном месте, а заправляться в другом, все это будет находиться рядом.

Проведенный во второй части выпускной работы анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «Хакаснефтепродукт ВНК», выявил необходимость предприятия открытия моек самообслуживания на территории автозаправочных станций. Теперь необходимо определить потенциальные возможности предприятия и методы их реализации. Именно на это направление можно вложить ресурсы ПАО «Роснефть» - АО «Хакаснефтепродукт ВНК» для современного оборудования для самообслуживания клиентов в этой сфере.

Преимущества бизнеса на автомойках самообслуживания

Рассмотрим «плюсы» построения бизнеса на мойках самообслуживания:

- Это один из немногих видов бизнеса, который после запуска и отладки требует минимального участия. Большая часть процессов протекает в автоматическом режиме, не требуется большой штат сотрудников —

достаточно 1-4 человек, специально подготовленных для контроля правильной работы оборудования и автоматики, помощи новым клиентам, которые еще не умеют правильно пользоваться мойкой;

- Высокий доход — на текущий момент при минимальной конкуренции одна мойка на 2 поста со средним чеком на сумму 150 рублей при себестоимости около 13 рублей за одну помывку и при 30 % загрузке будет приносить больше 300 тысяч рублей в месяц. Впоследствии при росте конкуренции эта сумма может меняться, но все зависит от правильной организации, выбранного подхода, учета всех деталей;
- Востребованность: учитывая дорожные условия, климатические особенности и некоторые другие факторы, можно не сомневаться в том, что услуги автомоек будут востребованы всегда. Посты самообслуживания будут становиться для владельцев авто все более привлекательными, так как они дают ощущение полного контроля — мало кто любит вверять свой автомобиль в чужие руки;
- Не нужно содержать большой штат сотрудников — достаточно нанять 1-4 работников и обучить их обращению с установленным оборудованием, автоматикой. Они же будут инструктировать вновь прибывающих на мойку клиентов. От владельца потребуются только периодический контроль и регулярная инкассация.

Важно понимать, что хорошая автомойка самообслуживания требует серьезных затрат. В среднем цена обустройства одного поста с использованием качественного, надежного оборудования, оригинального дизайнерского решения составляет от 2 до 4 миллионов рублей. Поэтому в первую очередь это направление бизнеса заинтересует тех, кто уже вовлечен в какой-либо смежный вид предпринимательской деятельности и не готов много времени посвящать альтернативному бизнесу.

Установка постов мойки самообслуживания будет выгодным решением для владельцев крупных автозаправочных станций. Мойку можно установить рядом. Необходимо достаточно пространства, возможность обустройства инженерных коммуникаций в соответствии с установленными требованиями и нормами.

3.2 Расчет затрат на открытие мойки самообслуживания

Состав конкретных мероприятий, необходимых для внедрения мойки на территорию АЗС

1. Получение технических условий.

Одним из ключевых моментов при строительстве любого объекта капитального строительства, требующего получения разрешения на строительство, является получение

технических условий на подключение к различным системам коммуникаций.

-ТУ на проектирование ливневой канализации;

-ТУ на перечень мероприятий по ГО и ЧС;

-ТУ на водоснабжение и канализацию.

2. Разработка и согласование проектной документации.

Состав необходимой проектной документации определялся в полном соответствии с требованиями Градостроительного кодекса, Постановления правительства № 87 и выглядел следующим образом: генеральный план (схема планировочной организации, вертикальная планировка, сводный план инженерных сетей); проект внешнего электроснабжения; проект наружного водоснабжения; проект ливневой канализации и проект на наружное освещение (подлежит согласованию с Управлением инженерной защиты города Абакана); проект организации строительства, в т.ч. строй ген. план и схема организации дорожного движения (схема организации дорожного движения подлежит согласованию департаментом транспорта и связи администрации города);

проект мероприятий по пожарной безопасности; перечень мероприятий по охране окружающей среды.

Стоимость оборудования для мойки самообслуживания представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Необходимое оборудование [29]

Наименование оборудования	Цена (тыс.руб.)	Кол-во (шт.)	Сумма (тыс.руб.)
Терминал управления	60	2	120
Силовое оборудование	280	1	280
2-х постовой пылесос	175	1	175
Система умягчения воды	75	1	75
Держатель пистолета напольный	3,5	2	7
Очистные сооружения	199	1	199
Пистолет с защитой от скручивания	2,6	2	5,2
Держатель коврика	2	8	16
Изогнутый пантограф	21	2	42
Шланг магистральный	3	2	6
Рукомойник	47	1	47
Итого:	901	21	972,2

Из данных таблицы 3.1 видно, что затраты на приобретение оборудования в денежном выражении составляют 972,2 тыс руб. Расходы на транспортировку и монтаж оборудования входят в стоимость оборудования, поэтому всю сумму отнесем на амортизацию: амортизационные отчисления в год при линейной амортизации на 5 лет составят: 194,44 тыс руб в год. Также важной статьёй расходов является строительство и установка 3х постов для мойки самообслуживания. 3 поста из оцинкованного и окрашенного металла. Рекламное оформление навеса (боковые вставки из поликарбоната, торцевые панели из поликарбоната,

обклеенные оракалом, подсветка рекламы, электрификация навеса) что в сумме будет составлять 860 тыс. руб. Из за чего сумма амортизации составит 366,44 тыс. руб. в год.

В таблице 3.2 представим расчет затрат на заработную плату новых рабочих. Планируется привлечь к работе 2 рабочих.

Таблица 3.2 - Формирование фонда оплаты труда новых рабочих

Должность	Оплата 1 часа работы, руб.	Северная надбавка, %	Районный коэффициент, %	Премия, %	Фонд рабочего времени, час.
1 рабочий	21,69	30	30	40	2 004
2 рабочий	21,69	30	30	40	2 004

По данным таблицы 3.3 оплата труда работников производится по тарифным ставкам с учетом выработки и дополнительных надбавок. Плата за труд работников включает в себя фонд заработной платы по тарифу, основную и дополнительную оплату в размере тарифной ставки, северную надбавку и районный коэффициент. Годовой фонд рабочего времени при 8- часовом рабочем дне составит 2004 часа.

Учитывая тарифные ставки и величину надбавок можно определить затраты на оплату труда 2 новых рабочих (см. таблицу 3.4).

Таблица 3.3 – Фонд оплаты труда новых рабочих, руб.

Должность	Оплата 1 часа работы	Северная надбавка	Районный коэф-т	Премия	Итого за год
1 рабочий	21,69	13 040,03	13 040,03	17 378,7	86905,52
2 рабочий	21,69	13 040,03	13 040,03	17 378,7	86905,52
Итого	-	26 080,06	26 080,06	24757,4	173811,14

По данным таблицы 3.3 о заработной плате рабочих рассчитываем отчисления на социальные нужды (30 %), которые будут равны:

1. На заработную плату 1 рабочего – 26 071,7 руб., из них: Пенсионный Фонд – 19 119,2 руб.; социальное страхование – 2 520,3 руб.; ФОМС – 4 432,2 руб.

2. На заработную плату 2 рабочего – 26 071,7 руб., из них: Пенсионный Фонд – 19 119,2 руб.; социальное страхование – 2 520,3 руб.; ФОМС – 4 432,2 руб.

Расходы, которые организация несет по внутрипроизводственным причинам будут представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4- Сумма расходов мойки самообслуживания в год.

Наименование	Сумма (тыс.руб)
Вода и канализация	120
Электричество	140
Химия и моющие средства	420
З/П рабочих	552

Исходя из таблицы 3.4 можно сделать вывод что годовое обслуживание услуг мойки самообслуживания является ,достаточно, серьезной статьёй расходов для предприятия.

3.3 Оценка эффективности

Главной целью выпускной квалификационной работы является повышение эффективности деятельности от открытия цеха по производству крепежных изделий.

Представленные в пункте 3.2. расчеты являются основой для расчета эффективности открытия цеха. Предприятию для приобретения

производственного комплекса необходимо 1632,2 тыс.руб. Оборудование и строительство будет производиться за счет собственных средств.

Цена услуг будет средней в своем сегменте, что определенно позволит конкурировать с другими предприятиями осущетвляющими мойку автомобилей. Цены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Цена на услуги мойки самообслуживания

Наименование услуги	Сумма, руб.
Мойка самообслуживания	150

Характеристика объемов реализации услуг исходя из потребностей рынка, представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Характеристика объемов реализации услуг

Наименование услуги	1 прогнозный год, тыс. руб.
Мойка самообслуживания	2 207

В 1 прогнозном году, как видно из данных таблицы 3.6 услуги мойки автомобилей реализуется на 2 207 тыс. рублей.

Производственная мощность приобретаемого комплекса позволит в первый прогнозный год реализовать услугу на сумму 2 207 тыс. руб., а во 2 и 3 прогнозных годах увеличивать до 2 321 и 2 385 тыс. рублей.

Рассмотрим, как мероприятие по открытию мойки самообслуживания отразится на деятельности всего предприятия. Для этого составим прогноз параметров эффективности в сравнении с базовым годом (2020 год): сопоставим финансовые результаты (таблица 3.6), оценим прирост рентабельности.

Таблица 3.6 – Прогноз показателей финансовых результатов, тыс. руб.

Показатели	2020 год	1й прогнозн ый год	2й прогнозный год	3й прогнозный год
Выручка от реализации услуг	4 118 662	4 120 860	4 121 983	4 121 047
Себестоимость	3 699 214	3 670 446	3 670 446	3 670 446
Прибыль (убыток) от реализации услуг	102 800	105 007	105 121	105 185
Прочие расходы	54 013	54 013	54 013	54 013
Прибыль (убыток) до налогооблож.	53 767	55 974	56 088	56 767
Текущий налог на прибыль	15 179	15 672	15 704	15 894
Чистая прибыль	40 692	40 861	40 944	41 439

Из таблицы 3.6 видно, что открытие мойки самообслуживания улучшит финансовые результаты деятельности предприятия. Исходя из потребности рынка и статистики, была получена прибыль в размере 40 861 тыс. рублей, что 0,4 % больше чем в 2020 году. В последующие годы прибыль имеет тенденцию к увеличению.

Проведем расчет срока окупаемости по формуле 3.1.

(3.1)

Дополнительно полученная прибыль от реализации составит 2 207 тыс. руб. Подставляем исходные данные (затраты на приобретение комплекса и выручку, полученную в результате реализации услуги) в формулу 3.1 и получаем, что срок окупаемости будет равен:

$2\ 207/1\ 832 = 0,83$ года

Срок окупаемости составит 10 месяцев.

Эффективность деятельности предприятия характеризуется показателями его рентабельности. Рассчитаем рентабельность основной деятельности предприятия:

$$P_{\text{осн.д.1}} = (105\ 007/40\ 861) \cdot 100\ \% = 2,5\ \%$$

$$P_{\text{осн.д.2}} = (105\ 121/40\ 944) \cdot 100\ \% = 2,6\ \%$$

$$P_{\text{осн.д.3}} = (105\ 185/41\ 439) \cdot 100\ \% = 2,6\ \%$$

Показатель рентабельности свидетельствует о доходности. Так, сопоставив прибыль от реализации услуг с выручкой, можно сделать вывод о рентабельности.

Автомойка самообслуживания при автозаправочной станции, вслед за общемировым трендом, из простой сервисной услуги трансформируется в полноценный комплексный центр по обслуживанию автомобиля. Данная разработка принесет больше доходов, и заправка будет обладать наивысшей конкурентоспособностью, против своих конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Политика развития предприятия заключается не только в эффективном использовании ресурсов, но и в том, с помощью какого оборудования происходит процесс производства. С развитием научно-технического прогресса появляются все новые виды сырья и материалов, новые виды машин и оборудования, новые технологии, более совершенные формы организации труда, позволяющих снижать материалоемкость, трудоемкость, ускорять оборачиваемость средств, повышать рентабельность и другие показатели эффективности. Одним из путей повышения эффективности деятельности предприятия было выбрано увеличение объемов работ.

Затронутые в работе вопросы повышения эффективности с помощью освоения нового производства предприятием в современных условиях не являются исчерпывающими. Автор дипломного проекта охвачен лишь тот круг вопросов, которые, по его мнению, является наиболее значимыми для рассматриваемого предприятия.

Новизна выпускной работы заключается в проведении маркетинговых исследований местного и регионального рынков, позволивших выявить основных конкурентов, заказчиков и поставщиков, разработке плана увеличения объемов работ и оценке показателей эффективности.

Для достижения цели выпускной работы были изучены теоретические основы оценки эффективности. Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности и было предложено на территории автозаправочной станции мойку самообслуживания. Проведенный расчет объемов реализации услуг, и оценка эффективности показали, что при

открытии мойки самообслуживания повысит эффективность деятельности и выйдет на более высокий уровень хозяйствования.

На основании данных анализа для повышения эффективности деятельности предприятия было предложено открытие мойки самообслуживания. Исследовав рынок, определили, что устойчивый спрос на данную услугу присутствует на рынке г. Абакана.

Практическая значимость заключается в том, что открытие мойки самообслуживания приведет к повышению всех показателей эффективности. В прогнозе показателей рентабельности наблюдается положительная тенденция. Повышение показателей эффективности деятельности предприятия говорит не только о доходности предложенного проекта, но и о его целесообразности.

Реализация данного проекта повлечет за собой повышение финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия, расширение круга потребителей, повышение конкурентоспособности предприятия за счет больших объемов и высокого качества, получение максимального дохода, стабильное финансовое состояние, решение социальных проблем и повышение технического уровня производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агарков, А. П. Управление качеством : учебник для бакалавров / Агарков А. П. – М. : Дашков и К, 2017. – 204 с.
2. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы. : учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. - Спб. : Приор, 2013. – 148 с.
3. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : Учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – М. : Дашков и К, 2019. – 292 с.
4. Арзуманова, Т. И. Экономика организации : Учебник для бакалавров / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – М. : Дашков и К, 2020. – 240 с.
5. Батурин, В. К. Общая теория управления: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. К. Батурин. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 487 с.
6. Беляев, Ю. М. Инновационный менеджмент : Учебник для бакалавров / Ю. М. Беляев. – М. : Дашков и К, 2014. – 220 с.
7. Бланшар, О. Макроэкономика : Учебник / О. Бланшар. - М. : ГУ ВШЭ, 2015. – 653 с.
8. Бурганов, Р. А. Экономическая теория : Учебник / Р. А. Бурганов. – М. : НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 416 с.
9. Грузинов, В. П. Экономика предприятия. [Текст] : учебное пособие / В. П. Грузинов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 795 с.
10. Дармилова, Ж. Д. Инновационный менеджмент : Учебное пособие для бакалавров / Ж. Д. Дармилова. – М. : Дашков и К, 2016. – 168 с.
11. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. [Текст] : учебное пособие / О. В. Ефимова. – М. : Бухгалтерский учет, 2012. – 528 с.
12. Журавлева, Г. П. Экономическая теория : Учебное пособие / Г.

П. Журавлева. – М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА – М, 2020. – 207 с.

13. Зенкина, И. В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента / И. В. Зенкина. – М. : Феникс, 2013. – 320 с.

14. Кейлер, В. А. Экономика предприятия. [Текст] : курс лекций / В. А. Кейлер – М. : ИНФРА – М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 2014. – 304 с.

15. Ковалев, В. В. Финансовый анализ : Управление капиталом. Выбор инвестиций [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 512 с.

16. Кочетков, А. А. Экономическая теория : Учебник для бакалавров / А. А. Кочетков. – М. : Дашков и К, 2016. – 696 с.

17. Крейнина, М. И. Финансовое состояние предприятия : Методы оценки [Текст] : учеб. пособие для вузов / М. И. Крейнина. – М. : Финансы и статистика, 2018. – 448 с.

18. Кузнецов, Б. Т. Инновационный менеджмент : Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Б. Т. Кузнецов, А. Б. Кузнецов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 367 с.

19. Магомедов, Ш. Ш. Управление качеством продукции : учебник / Магомедов, Ш. Ш. , Беспалова, Г. Е. – М. : Дашков и К, 2013. – 336 с.

20. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент : Учебник / В. Г. Медынский. – М. : НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 295 с.

21. Океанова, З. К. Экономическая теория : Учебник / З. К. Океанова. – М. : Дашков и К, 2019. – 652 с.

22. Перемитина, Т. О. Управление качеством программных систем : учебное пособие / Перемитина, Т. О. – Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2014. – 228 с.

23. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие для вузов / Г. В. Савицкая – М. : ИНФРА – М, 2012. – 279 с.

24. Савицкая, Г. В. Экономический анализ. Учебник / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА – М, 2018. – 656 с.
25. Семенова, В. М. Экономика предприятия. [Текст] : учебное пособие / В. М. Семенов, И. А. Баев, С. А. Терехов, А. В. Чернов и др. ; Под ред. В. М. Семенова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2013. – 357 с.
26. Сивкова, А. И. Практикум по анализу финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие для вузов / А. И. Сивкова, Е. К. Фрадкина – Ростов н / Д : Феникс, 2014. – 357 с.
27. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс / Л. С. Сосненко, И. Н. Кивелиус, Е. Н. Свиридова. – М. : КноРус, 2012. – 256 с.
28. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2019. – №9.2. – С. 63 – 65.
29. . Оборудование для автомойки самообслуживания // dezhur URL: <http://dezhur.com/db/oborudovanie-dlya-biznesa/reshili-otkryt-avtomoyku-samoobsluzhivaniyavybiraem-neobhodimoe-oborudovanie.html>
30. Севрюгина Н.С., Прохорова Е.В. Производственно-техническая инфраструктура предприятий автомобильного сервиса: Белгород: Изд-во БГТУ, 2018. - 123 с.
31. Рязанцев А.В., Прохорова Е.В. Автомойка самообслуживания // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Т. Б. Коняхина
«18» 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

Повышение эффективности деятельности предприятия (организации)

Руководитель 18.06.21 доцент кафедры «Э и ГД», к.э.н. Кузнецова М.А

Выпускник ММ 18.06.21

Макрушин Т.А

Абакан 2021