

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт

«Строительство и экономика»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой СиЭ

\_\_\_\_\_ Г. Н. Шibaева  
подпись инициалы, фамилия

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код - наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере  
ООО «Абаканский железобетонный завод»

тема

Руководитель \_\_\_\_\_ доцент каф. СиЭ, к.т.н.  
подпись, дата должность, ученая степень

Т. Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_  
подпись, дата

А.Н. Комаров  
инициалы, фамилия

Абакан 2023

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:  
Повышение эффективности деятельности предприятия на примере  
ООО «Абаканский железобетонный завод»

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Т. Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Т. Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Т. Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Нормоконтролер\_

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Т. Н. Плотникова

инициалы, фамилия

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы:

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО  
«Абаканский железобетонный завод»

ВКР выполнена на 67 страницах, с использованием 4 иллюстраций, 30 таблиц, 6 формул, 1 приложения, 42 использованных источников, 8 листов графического материала.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, эпоха массового производства, индустриальная эпоха, постиндустриальная эпоха, модель предпринимательской деятельности, частные показатели, абсолютные показатели, оборачиваемость материальных запасов.

Автор работы гр. З-78э \_\_\_\_\_ А.Н. Комаров  
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы \_\_\_\_\_ Т. Н. Плотнокова  
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы; 2023.

- Цель квалификационной работы заключается в изучении повышения эффективности деятельности предприятия. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть современные тенденции развития хозяйственной деятельности предприятия;
- рассмотреть показатели повышение эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия

. Актуальность данной темы обусловлена тем, что большинство экономических субъектов развивают новые направления коммерческой деятельности предприятия, позволяющие укрепить бизнес и получить дополнительный доход. Прибыль - это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.



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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Строительство и экономика»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой СиЭ

\_\_\_\_\_

подпись  
фамилия

Г. Н. Шибаева

инициалы,

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**  
**в форме бакалаврской работы**

Студенту Комарову Андрею Николаевичу

фамилия, имя, отчество

Группа З-78э

номер

Направление 38.03.01

код наименование

Тема выпускной квалификационной работы. Повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Абаканский железобетонный завод»

Утверждена приказом по институту № 220 от 11.04.2023

Руководитель ВКР Т. Н. Плотникова, доцент каф., канд. техн. наук

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР: научные публикации, учебная и методическая литература, Интернет-ресурсы.

Перечень разделов ВКР: Введение, теоретическая часть, аналитическая часть, проектная часть, заключение, список использованных источников, приложение А.

Перечень иллюстративного материала (слайдов) слайдов.

Руководитель ВКР \_\_\_\_\_

подпись

Т. Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_

подпись

А.Н. Комаров

инициалы и фамилия студента

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1. Теоретическая часть. Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия.....	9
1.1. Характеристика хозяйственной деятельности предприятия.....	9
1.2. Показатели повышения эффективности деятельности предприятия.....	14
.....	19
1.3. Современные тенденции развития повышения эффективности деятельности предприятия.....	
2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности на примере ООО «Абаканский железобетонный завод» .....	24
2.1. Характеристика предприятия.....	24
2.2. Анализ капитала предприятия.....	45
2.3. Анализ финансового состояния предприятия.....	34
2.4. Управленческий анализ.....	40
2.5. Заключительная оценка деятельности предприятия.....	47
2.6. Вопросы экологии.....	49
3. Проектная часть. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия.....	52
3.1. Обоснование необходимости внедрения новой технологии производства.....	52
3.2. Расчет технико-экономических показателей внедрения технологии	58
3.3. Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий	68
Заключение.....	73
Список использованных источников.....	75
Приложения.....	78

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что большинство экономических субъектов развивают новые направления коммерческой деятельности предприятия, позволяющие укрепить бизнес и получить дополнительный доход.

Прибыль - это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем, прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организации. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.

Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, она приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики на рыночные принципы хозяйствования. Дело в том, что акционерное, арендное, частное или другой формы предпринимательства предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.



Законом Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предусмотрено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью. Вместе с тем, предпринимательская деятельность в условиях многообразия форм собственности означает не только распределение прав собственников имущества, но и повышение ответственности за рациональное управление им, формирование и эффективное использование финансовых результатов, в том числе прибыли.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и продажу продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Постоянный рост объема производства в экономике способствует улучшению экономических показателей деятельности предприятий, следовательно, позитивным изменениям в динамике прибыли. Наряду с улучшением экономических показателей деятельности предприятий, существенная причина увеличения прибыли - рост цен. Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю рентабельности .

Цель данной работы заключается в изучении повышения эффективности деятельности предприятия. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть современные тенденции развития хозяйственной деятельности предприятия;
- рассмотреть показатели повышения эффективности деятельности предприятия;

- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования является ООО «Абаканский железобетонный завод». Основным видом деятельности является выпуск железобетонных изделий.

Предметом исследования является повышение эффективности деятельности предприятия.

В работе использованы методы: индукции, дедукции, сравнительный анализ, вертикальный и горизонтальный анализ.

Эти и другие факторы его хозяйственной деятельности учтены в процессе оценки эффективности деятельности предприятия.

Работа состоит из введения, в котором отражена актуальность темы, а так же поставлена цель работы и определены задачи. В первой главе работы отражены теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия. Во второй главе работы проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности на объекте исследования. В третьей главе на основании проведенного анализа разработаны пути повышения эффективности деятельности предприятия. В заключение работы подведены итоги проделанной работы.

## **ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АБАКАНСКИЙ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЙ ЗАВОД»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия**

ООО «Абаканский железобетонный завод» начало свою деятельность как специализированное предприятия сложных железобетонных конструкций. Коллектив управления вел строительство одновременно на многих промышленных, социально-культурных и хозяйственно-бытовых объектах, охватывающих весь юг Красноярского края, Туву, большую часть Сибири и даже Липецк.

Были возведены: Тейский железный рудник, Хакасский комбинат строительных материалов, комбинат «Тува-Кобальт», комбинат «Тува-Асбест» и ряд других объектов.

Выполняются работы по проектированию, изготовлению и монтажу фундаментов, кирпичной кладке, а также бетонные работы. На сегодняшний день среднесписочная численность работников ООО «Абаканский железобетонный завод» 98 человек, в том числе рабочие таких специальностей: газосварщики, монтажники, электросварщики, слесари, каменщики плотники, электромонтер. В административном аппарате, состоящем из руководства предприятия, есть отдел кадров, производственно-технический отдел, бухгалтерия, линейный персонал: прорабы, отдел главного механика, проектная группа.

В распоряжении предприятия – производственный цех по изготовлению металлоконструкций, открытые склады металла и готовых изделий с подъездными железнодорожными путями, автопарк грузового и легкового транспорта, подсобные цеха: токарный, слесарный, кузнечный, электроцех. Общий объем работ и услуг, оказываемых ООО «Абаканский железобетонный завод» организациями и предприятиями, постоянно растет.

Управление организацией осуществляется на принципах единоначалия и самоуправления.

На предприятии применяется линейная организационная структура управления – это одна из простейших организационных структур управления. Она характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.

Линейная структура управления является логически более стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой. Каждый из руководителей обладает всей полнотой власти, но относительно небольшими возможностями решения функциональных проблем, требующих узких, специальных знаний, осуществляет директор. Он имеет трех непосредственных заместителей: главного инженера, замдиректора по снабжению и замдиректора по производству.

Помимо них в его непосредственном подчинении находятся главный бухгалтер и начальник отдела кадров. В непосредственном подчинении главного инженера находится главный механик и руководитель по строительству объектов.

Замдиректора по производству руководит проектным отделом, цехом изготовления и производственно-техническим отделом. Производственно-технический отдел решает вопросы, связанные с подбором оборудования, и контролем за его монтажом либо демонтажем. Основу отдела составляют инженерно-технические кадры.

В подчинении замдиректора по снабжению находится отдел по снабжению; склад хранения металлоконструкций и металлопроката; материально-технический склад. Отдел по снабжению бесперебойно обеспечивает производства материалами, необходимым хозяйственным инвентарем и вспомогательными материалами.

Бухгалтерия занимается вопросами учета затрат на производства и составлением бухгалтерской отчетности.

Отдел кадров является самостоятельным структурным подразделением предприятия.

Для анализа финансового состояния необходимо провести оценку средств хозяйствующего субъекта, изменение их на конец года в сравнении с началом по данным баланса. Из всех форм бухгалтерской отчетности важнейшей является баланс.

Бухгалтерский баланс характеризует в денежной оценке финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату. По балансу характеризуется состояние материальных запасов, расчетов, наличие денежных средств, инвестиций.

Согласно действующим нормативным документам баланс в настоящее время составляется в оценке нетто. Итог баланса дает ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия. Эта оценка является учетной (балансовой) и не отражает реальной суммы денежных средств, которую можно выручить за имущество, например, в случае ликвидации предприятия.

## **2.2 Анализ капитала**

С целью формирования реальной величины имущества предприятия в целом и отдельных его слагаемых, а также ключевых укрупненных показателей, используемых в последующем ходе анализа финансового состояния ООО «Абаканский железобетонный завод» преобразуем исходную форму бухгалтерского баланса за 2021 г. в агрегированный аналитический баланс. Анализ уплотненного аналитического баланса позволяет достаточно оперативно провести оценку финансового положения предприятия.

Таблица 2.1- Общий анализ структуры баланса за 2021 год, тыс. руб.

Актив	Сумма	%	Пассив	Сумма	%
Внеоборотные активы	5426	50,2	Собственный капитал	7646	70,8
Оборотные активы	5378	49,8	Заемный капитал	3158	29,2
Баланс	10804	100	Баланс	10804	100

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод, что валюта баланса уменьшилась на 564 тыс. руб. и составила 10804 тыс. руб., значит, исследуемое предприятие относится к числу средних предприятий. В структуре актива оборотные и внеоборотные активы занимают почти одинаковые доли 49,8% и 50,2% соответственно, данный факт отражает специфику предприятия. В структуре пассива наибольший удельный вес занимает собственный капитал 70,8%. Что положительно отражается на работе предприятия.

Оценивая деловую активность предприятия, можно сказать, что она соответствует нормативу, так как удельный вес собственного капитала превышает удельный вес заемного капитала 70,8% и 29,2% соответственно. Оборотные активы профинансированы за счет собственного капитала.

В таблице 2.2 представим структуру имущества ООО «Абаканский железобетонный завод» для определения имущественного потенциала предприятия.

Таблица 2.2- Структура имущества ООО «Абаканский железобетонный завод»

Актив	2020 г.		2021 г.	
	Сумма	%	Сумма	%
Внеоборотные активы	5680	55,5	5426	50,2
Оборотные активы	4560	44,5	5378	49,8
Итого	10240	100	10804	100

Из таблицы 2.2 видно, что за 2020 г. структура активов ООО «Абаканский железобетонный завод» несколько изменилась: увеличилась доля оборотных активов на 5,3%, а внеоборотных соответственно уменьшилась, в том числе в сфере производства уменьшилась на 2,3%, в сфере обращения увеличилась на 3,0%.

В таблице 2.3 произведем анализ структуры и динамики внеоборотных активов ООО «Абаканский железобетонный завод», чтобы определить какой оборотный актив занимает наибольшую долю в структуре.

Таблица 2.3 -Динамика внеоборотных активов

Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Всего внеоборотных активов:	5680	100	5426	100	-254	-4,5
Основные средства	5680	100	5426	100	-254	-4,5

Из таблицы 2.3 видно, что все внеоборотные активы представлены основными средствами, в 2021 году так же преобладает величина основных средств.

Целью анализа активного капитала является формирование обоснованной оценки динамики активов, их состава и структуры, степени риска вложений капитала в них, а также в выявлении резервов улучшения состояния активов.

В процессе последующего анализа необходимо более детально изучить состав, структуру и динамику основного и оборотного капитала.

Далее необходимо проанализировать изменения состава и динамики текущих активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. Данный анализ проведем в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Оборотные активы:	4560	100	5378	100	818	17,9
1. Запасы, в. т.ч.:	954	20,9	1308	24,3	354	37,1
2. Дебиторская задолженность	3455	75,8	3575	66,5	120	3,5
3. Денежные средства	151	3,3	495	9,2	344	227,8

Как видно из данных таблицы 2.4, что наибольший удельный вес в оборотных активах занимает дебиторская задолженность. На ее долю в 2020 г. приходилось 75,8%, а в 2021 г. 66,5% текущих активов. В 2020 г. незначительно увеличилась доля денежных средств, а доля запасов и готовой продукции на складах несколько увеличилась, что свидетельствует о хорошем сбыте продукции и улучшении финансовой ситуации.

В таблице 2.5 проведем анализ оборачиваемости оборотных средств ООО «Абаканский железобетонный завод» чтобы выявить срок обращения оборотных средств на предприятии.

Таблица 2.5 - Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2020 г.	2021 г.
1. Выручка от реализации продукции тыс. руб.	32484	43097
2. Краткосрочные текущие активы тыс. руб.	4560	5378
3. Оборачиваемость оборотных средств (1/2)	7,12	8,01
4. Продолжительность оборота (дн.)	50,56	44,94

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение выручки от реализации на 10613 тыс. руб. Также произошло увеличение величины текущих активов на 818 тыс. руб. Коэффициента оборачиваемости оборотных средств остался почти без



изменения и составил 8,01 оборота. Продолжительность оборота в днях уменьшилась на 5,62 дней.

Расчет показателей оборачиваемости дебиторской задолженности проведем в таблице 2.6. Данная таблица позволит выявить долю дебиторской задолженности в выручке от реализации.

Таблица 2.6 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3455	3575	120
- покупатели и заказчики	2978	3189	211
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	32484	43097	10613
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	10,6	8,3	-2,3
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	9,40	12,06	2,66
5. Период погашения ДЗ (дн.)	38,29	29,85	-8,44

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на ООО «Абаканский железобетонный завод» увеличение дебиторской задолженности на 120 тыс. руб. Значительную долю в структуре дебиторской задолженности занимают покупатели и заказчики 89,2%. Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации снизилась незначительно на 2,3%.

Проведем группировку дебиторской задолженности по категориям дебиторов в таблице 2.7.

В составе дебиторской задолженности по срокам погашения и образования отсутствует просроченная задолженность, что следует оценить положительно. Следовательно предприятие не чувствует недостатка финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др.

Таблица 2.7 - Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Дебиторская задолженность, всего	3455	100	3575	100	120	3,5
1.1. Покупатели и заказчики	2978	86,2	3189	89,2	211	7,1
1.2. Прочие дебиторы	477	13,8	386	10,8	-91	-19,1

Данные таблицы 2.7 показывают, что в 2021 г. произошло увеличение дебиторской задолженности на 120 тыс. руб., или на 3,5%.

Дебиторская задолженность состоит в основном из задолженности покупателей и заказчиков, удельный вес которой увеличился на 3,0%.

Увеличение этой части дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах свидетельствует о грамотной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо о сокращении объема продаж, либо платежеспособности части покупателей.

В таблице 2.8 проведем анализ состояния и использования оборотных средств и выявим относительную экономию (перерасход) оборотных средств на предприятии.

Таблица 2.8 - Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения
1. Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	4560	5378	818
- материальных оборотных средств	954	1308	354
- средств в расчетах	3455	3575	120
- денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	151	495	344
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,00	2,24	0,24
3. Длительность оборота, дн.	180	160,70	-19,30
4. Коэффициент закрепления	3,10	3,60	0,50
5. Доля оборотных средств в валюте баланса, %	13,10	16,20	3,10
6. Относительная экономия (перерасход) оборотных средств (0,16 – 0,18) * 399692	-	-7993,80	-
7. Материалоотдача, руб.	5,51	6,28	0,77
8. Материалоемкость, руб.	0,18	0,16	-0,02

На основании данных таблицы 2.8 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение оборотных средств на 818 тыс. руб.

На данное увеличение повлияло повышение величины запасов на 354 тыс. руб., что отрицательно отражается на платежеспособности предприятия, так как происходит затоваривание на складах.

Положительным фактом является то, что величина денежных средств увеличилась. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился, вследствие этого произошло снижение длительности оборота. На данном предприятии не происходит затоваривания на складах.

Целью анализа финансовых ресурсов является формирование экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников финансирования активов и выявление возможностей их улучшения.

Таблица 2.9- Структура обязательств предприятия

Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего источников	10240	100	10804	100	564	5,5
1.1. собственных	7472	73,0	7646	70,8	174	2,3
1.2. заемных, из них	2768	27,0	3158	29,2	390	14,1
1.2.1. долгосрочных	2287	22,3	2547	23,6	260	11,4
1.2.2. краткосрочных	481	4,7	611	5,7	130	27,0

На анализируемом предприятии (таблица 2.9) увеличилась сумма заемного капитала. Однако в структуре доля собственных источников средств уменьшилась на 2,2%, а заемных соответственно увеличилась на 2,2%, что свидетельствует о повышении степени финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия - явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются.

Проанализируем формирование заемного капитала по категориям кредиторов (таблица 2.10), чтобы выяснить какие категории кредиторов

ссужают капитал во временное пользование предприятию и существуют ли объемные и структурные сдвиги заемного капитала.

Данные таблицы позволят выявить кредиторов, которые имеют наибольшую величину задолженности на данном предприятии. При выявлении кредиторов необходимо составить график ликвидации данных задолженностей.

Таблица 2.10 - Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2020 г.		2021 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего заемного капитала:	2768	100	3158	100	390	14,1
1.1. Кредиты и займы	2287	82,6	2547	80,7	260	11,4
1.2. Кредиторская задолженность	481	17,4	611	19,3	130	27,0
1.2.1. Поставщики	201	7,3	287	9,1	86	42,8
1.2.2. Работники предприятия	154	5,6	184	5,8	30	19,5
1.2.3. Соцстрах	56	2,0	68	2,2	12	21,4
1.2.4. Бюджет	70	2,5	72	2,3	2	2,9

Из данных таблицы 2.10 следует, что за отчетный год сумма заемных средств увеличилась на 390 тыс. руб. или на 14,1%. Произошли существенные изменения и в структуре заемного капитала: доля кредиторской задолженности, которая временно используется в обороте предприятия до момента наступления сроков ее погашения, увеличилась на 130 тыс. руб. На увеличение кредиторской задолженности повлияло увеличение дебиторской задолженности, так как дебиторская задолженность, это отвлечение денежных средств из оборота предприятия. На предприятии произошло увеличение по всей структуре кредиторской задолженности. Возникла задолженность перед работниками, соцстраху и бюджету, в 2021 г.

величины данных задолженностей была значительно ниже. Что снизит финансовую устойчивость ООО «Абаканский железобетонный завод»

### 2.3. Анализ финансового состояния

Анализ финансового состояния предполагает своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При характеристике финансового состояния, применяется система аналитических коэффициентов, которые подразделяются на несколько оценочных групп: ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия, деловой активности предприятия, рентабельности производства.

В таблице представим агрегированный аналитический баланс ООО «Абаканский железобетонный завод» чтобы выявить отрицательно влияющие статьи на финансовое состояние предприятия.

Таблица 2.11 -Агрегированный аналитический баланс за 2020 - 2021 г.г.

Статьи	Условное обозначение	2020 г.	2021 г.
<b>Актив</b>			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250 + стр. 1240)	ДС	151	495
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (стр. 1230 + стр. 1260)	ДЗ	3455	3575
3. Запасы и затраты (стр. 1210)	ЗЗ	954	1308
Всего текущих активов (оборотных средств) (стр.1200)	ОА	4560	5378
4. Имобилизованные средства (внеоборотные активы) (стр. 1100)	ВА	5680	5426
Итого активов (имущество) (стр.1600)	СВА	10240	10804
<b>Пассив</b>			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (стр.1520)	КЗ	481	611
2. Краткосрочные кредиты и займы (стр.	КК	-	-

1510)			
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства) (стр.1500)	КО	481	611
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства) (стр. 1400)	ДО	2287	2547
4. Собственный капитал (стр. 1300)	СК	7472	7646
Итого пассивов (капитал) (стр. 1700)	СВК	10240	10804

На основании данных таблицы 2.11 можно сделать вывод, что по всем статьям актива и пассива наблюдается увеличение. Положительным фактом является увеличение собственного капитала на 174 тыс. руб. Также произошло значительное увеличение величины кредиторской задолженности на 130 тыс. руб. На основании данной таблицы проведем группировку статей баланса ООО «Абаканский железобетонный завод».

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Ликвидность баланса это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Проведем группировку статей баланса предприятия (таблица 2.12) в целях выявления ликвидности баланса предприятия.

Таблица 2.12 - Группировка статей баланса

Актив	2020 г.	2021 г.	Пассив	2020 г.	2021 г.
Наиболее ликвидные активы, А <sub>1</sub>	151	495	Наиболее срочные обязательства, П <sub>1</sub>	481	611
Быстро реализуемые активы, А <sub>2</sub>	3455	3575	Краткосрочные обязательства, П <sub>2</sub>	-	-
Медленно реализуемые	954	1308	Долгосрочные обязательства, П <sub>3</sub>	2287	2547

активы, А <sub>3</sub>					
Трудно реализуемые активы, А <sub>4</sub>	5680	5426	Постоянные пассивы, П <sub>4</sub>	7472	7646
Итого	10240	10804	Итого	10240	10804

Из четырех неравенств не выполняются два. Это свидетельствует о недостатке средств по активу для погашения платежных обязательств.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитаем следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Таблица 2.13 -Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2020 г.	2021 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,56	$\geq 0,2$
Коэффициент быстрой ликвидности	2,32	1,63	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	4,13	2,43	$\geq 2,0$

Значение коэффициента абсолютной ликвидности признается достаточным. Если предприятие в текущий момент может на 20-25% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной. На анализируемом предприятии в 2020 г. абсолютный коэффициент ликвидности составлял 0,03, а в 2021 г. – уже 0,56, значит платежеспособность нормальная.

В 2020 г. величина коэффициента быстрой ликвидности составляет 2,32, а в 2021 г. – 1,63. Однако оно не достаточно, так как большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. Превышение текущих активов

над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. Величина коэффициента в 2020 г. составляет 4,13, в 2021 г. – 2,43, что удовлетворяет нормативному значению, но величина на конец 2020 года значительно снизилась, так как увеличилась величина краткосрочных обязательств на ООО «Абаканский железобетонный завод».

На основании данных расчетов можно сделать вывод, что ООО «Абаканский железобетонный завод» является платежеспособным и финансово устойчивым. Деловая активность характеризуется как процесс устойчивой хозяйственной деятельности предприятия, направленный на обеспечение ее положительной динамики и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Количественную оценку дадим на основании исследования динамики основных оценочных показателей деятельности предприятия (выручка и прибыль). Рассмотрим подробно показатели финансовых результатов в таблице 2.14 и выявим чистую прибыль предприятия.

Таблица 2.14 - Финансовые результаты

Показатели	2020г.	2021 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	32484	43097	10613	32,7
Полная себестоимость	29860	38649	8789	29,4
Прибыль (убыток) от продаж	2624	4448	1824	69,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	1953	3654	1701	87,1
Налоги	358	447	89	24,9
Чистая прибыль (убыток)	1595	3207	1612	101,1

По данным таблицы 2.14 наблюдается увеличение выручки на 32,7%, что свидетельствует о существенном повышении интенсивности использования авансированных средств. Однако значительное снижение



прибыли отражает ухудшение эффективности их использования в части генерации прибыли. Итак, предприятие имеет в отчетном году увеличение выручки при увеличении прибыли, что позволяет говорить о повышении уровня деловой активности.

Прибыль от продаж в 2021 году составила 4448 тыс. руб. Это на 69,5% выше, чем прибыль в 2020 году. Прибыль получена от значительного повышения выручки от реализации на 32,7% при увеличении себестоимости на 29,4%. Равномерный рост послужил увеличению прибыли от продажи.

В то же время получена прибыль до налогообложения 3654 тыс. руб. Прибыль получена вследствие уменьшения величины прочих расходов в сумме 65 тыс. руб.

Финансовый аспект деловой активности предприятия оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств.

В таблице 2.15 проведем анализ относительных показателей деловой активности предприятия.

Таблица 2.15- Показатели деловой активности

Показатели	2020 г.	2021 г.
Коэффициент деловой активности	0,26	0,28
Фондоотдача основных средств	0,33	0,36
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,00	2,24
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,27	0,30
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	6,89	3,80

Приведенные в таблице 2.15 данные показывают, что в 2021 г. оборачиваемость активов предприятия замедлилась, хотя и незначительно – на 0,02 оборота. Негативно сказалось на уровне деловой активности замедление оборачиваемости оборотных активов на 0,24 оборота.

Замедление оборачиваемости оборотных средств оказало негативное влияние и на финансовую устойчивость и платежеспособность.

Средняя величина вовлеченных средств за счет замедления оборачиваемости (в данном случае в виде заемного капитала) составила 60536 тыс. руб.:

ООО «Абаканский железобетонный завод» необходимо вовлечь в оборот 60536 тыс.руб. оборотных средств.

Данный факт повысит экономическую эффективность предприятия.

Экономическая эффективность деятельности предприятий выражается рентабельностью (доходностью), то есть отношением прибыли к затратам или к выручке. Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность с различных позиций и группируются в соответствие с интересами участников экономического процесса.

Цель анализа рентабельности – оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в нее капитал. От уровня рентабельности капитала зависит инвестиционная привлекательность предприятия.

Экономическая сущность рентабельности раскрывается через систему показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. И поскольку это относительные показатели – они практически не подвержены влиянию инфляции. Оценка показателей рентабельности представлена в таблице 2.16. На основании данной таблицы определим, рентабельно ли данное предприятие.

Таблица 2.16 - Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	11,8	12,0	0,2

Рентабельность основной деятельности	8,3	9,2	0,9
Рентабельность активов	3,1	3,3	0,2
Рентабельность собственного капитала	3,2	3,6	0,4

Рентабельность производственной деятельности в 2017 г. показывает, что предприятие получило 0,9 руб. с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: в 2020 г. предприятие получило 0,11 руб. убытка с рубля продаж, в 2021 г. рентабельность оставила 0,12 руб. На данное увеличение повлияло повышение величины полученной предприятием прибыли.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, показывая, сколько рублей чистой прибыли предприятие получает с каждых 100 руб. собственных средств. Значение показателя 36 руб. Рентабельность собственного капитала значительно снизилась.

#### **2.4. Управленческий анализ**

Управленческий анализ позволит проанализировать трудовые ресурсы предприятия, себестоимость выпускаемой продукции.

В таблице 2.17 представим объем производства продукции на ООО «Абаканский железобетонный завод». Данная таблица позволит проанализировать объемы выпускаемой продукции.

Таблица 2.17- Объем производства продукции

Периоды	Объем продукции	Себестоимость
2020 г.	32484	29860
2021 г.	43097	38649

На предприятии произошло увеличение выручки от реализации продукции, также увеличилась и себестоимость.

В таблице 2.18 отразим динамику основных экономических показателей ООО «Абаканский железобетонный завод», в целях выявления чистой прибыли предприятия.

Таблица 2.18- Динамика основных экономических показателей (тыс. руб.)

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	
			+,-	%
1. Товарная продукция	156478	187896	31418	20,1
2. Затраты на производство продукции	103239	141878	38639	37,4
3. Выручка от продажи продукции, работ и услуг	32484	43097	10613	32,7
4. Себестоимость проданной продукции, работ и услуг	29860	38649	8789	29,4
5. Прибыль до налогообложения	1953	3654	1701	87,1
6. Чистая прибыль	1595	3207	1612	101,1
7. Стоимость имущества	10240	10804	564	5,5

На основании данных таблицы 2.18 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение чистой прибыли на 1612 тыс. руб. Данное увеличение произошло из-за увеличения выручки от реализации продукции.

В таблице 2.19 представим численность работников на предприятии.

Таблица 2.19 -Количество работников на предприятии

Наименование	Количество	
	2020 г.	2021 г.
1	2	3
Служащие	22	22
Вспомогательные рабочие	46	49
Основные рабочие	58	60
Итого	126	131

По данным таблицы 2.19 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение численности работающих на 5 человек. Данное увеличение произошло по всем категориям работников.

В таблице 2.20 проведем анализ движения рабочей силы в ООО «Абаканский железобетонный завод».

Таблица 2.20- Движение рабочей силы

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	
			+,-	%
1. Среднесписочная численность работников, чел.	126	131	5	3,9
2. Принято работников, чел.	8	6	-2	-25
3. Выбыло работников, чел.	3	2	-1	-33,3
- по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	3	2	-1	-33,3
4. Коэффициент оборота по приему, %	0,5	0,2	-0,3	-60
5. Коэффициент оборота по выбытию, %	0,6	5,8	5,2	866,7
6. Коэффициент текучести кадров, %	0,6	5,8	5,2	866,7

На основании данных таблицы 2.20 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение списочного состава на 5 человек. Все выбывшие работники уволены по собственному желанию.

В таблице 2.21 представим анализ состояния персонала в целях определения выработки на одного работника.

Таблица 2.21- Состояние персонала

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонения	
			+,-	%
1	2	3	4	5
1. Списочная численность работников, чел.	126	131	5	3,9
2. ИТР, чел., всего	22	22	-	-
- руководители	9	9	-	-
- специалисты	13	13	-	-
- служащие	-	-	-	-
3. Рабочие, чел., всего				
- основные производственные	58	60	2	3,4
- вспомогательные	46	49	3	6,5
4. Фонд заработной платы, тыс. руб.	23547	25883	2336	9,9
5. Средняя заработная плата, тыс. руб.	14859	15912	1053	7,1
- в том числе рабочих	9874	10795	921	9,3

6. Выработка на одного работника, тыс. руб.	6,73	7,93	1,20	17,80
- в том числе рабочего	5,62	6,63	1,01	17,90

Данные таблицы 2.21 свидетельствуют о том, что на предприятии при увеличении численности рабочих на 5 человек произошло увеличение выработки на одного работника на 1,2 тыс. руб. Что положительно отражается на работе предприятия.

В таблице 2.22 представим показатели динамики эффективности использования управленческого труда. Данные таблицы позволят определить рентабельность производства.

Таблица 2.22- Динамика эффективности использования управленческого труда

Показатели	2020 г.	2021г.	Отклонения	
			+, -	%
1	2	3	4	5
1. Численность работников управления, чел.	126	131	5	3,9
2. Удельный вес работников управления в среднесписочном составе предприятия, %	17,5	16,8	-0,7	-4
3. Удельный вес затрат на управление в общих затратах на предприятие, %	30,2	28,3	-1,9	-6,3
4. Удельный вес заработной платы ИТР в общем фонде заработной платы, %	18,7	19,8	1,1	5,9
5. Производство валовой продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	3159,9	3627,9	468	14,8
6. Производство товарной продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	7112,6	8540,7	1428,1	20,1
7. Производство валовой продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	14,5	15,6	1,1	7,6
8. Производство товарной продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	35,6	36,7	1,1	3,1

9. Рентабельность производства как отношение прибыли к полной себестоимости, %	6,2	0,4	-5,8	-93,5
--	-----	-----	------	-------

По данным таблицы 2.22 можно сделать вывод, что на предприятии произошло уменьшение рентабельности производства на 5,8%. Также произошло значительное увеличение производства товарной продукции на 1 работника управления на 1428,1 тыс. руб.

В таблице 2.23 представим динамику фонда оплаты труда работников ООО «Абаканский железобетонный завод». Данные таблицы позволят определить фонд оплаты труда на предприятии.

Таблица 2.23- Динамика фонда оплаты труда работников

Вид оплат	Год		Отклонения	
	2020 г.	2021г.	Сумма, тыс. руб.	%
Основная заработная плата	7986	8603	617	7,7
Премия	6145	6769	624	10,2
Отпускные	1987	2275	288	14,5
Б/п за счет работодателя	650	720	70	10,8

На предприятии произошло увеличение заработной платы на 617 тыс. руб. Сумма премии и отпускных также имеет положительную тенденцию.

В таблице 2.24 представим состояние и произведем оценку эффективности использования основных средств на предприятии. Данные таблицы позволят определить эффективность использования основных средств на предприятии.

Таблица 2.24- Состояние и оценка эффективности использования основных средств (2021г.)

Показатели	Наличие и движение основных средств в отчетном году				Среднегодовая стоимость в отчетном	Среднегодовая стоимость за предыд	Отклонения от предыдущего года	
	остаток	поступ	выбыл	остаток			+,-	%

	на начало года	ило	о	на конец года	году	уций год		
1. Основные производственные фонды, тыс. руб.	119487	29814	38306	110995	119487	110995		
1. Амортизация основных средств производственного назначения, тыс. руб.	40887			58597			17710	43,3
3. Фондовооруженность, руб.	x	x	x	x	1720	1907	187	10,9
4. Фондоотдача основных средств, руб.	x	x	x	x	0,33	0,35	0,02	6,1
5. Коэффициент износа, %	x	x	x	x	2,3	2,6	0,3	13,0
6. Коэффициент обновления, %	x	x	x	x	3,5	4,8	1,3	37,1
7. Коэффициент выбытия, %	x	x	x	x	0,1	0,2	0,1	100
8. Доля основных средств в валюте баланса, %	x	x	x	x	80,3	79,9	-0,4	-0,5

На предприятии стоимость поступившего имущества ниже стоимости выбывших основных средств на 8492 тыс. руб. Доля основных средств в валюте баланса составляет 36,8%, что отражает специфику данного предприятия.

В таблице 2.25 представим показатели использования наличных и производственных площадей на предприятии.

Таблица 2.25- Использование наличных и производственных площадей

Показатели	2020 г.	2021г.	Отклонения от 2020 г.
1	2	3	4
1. Общая располагаемая площадь, м <sup>3</sup>	650	658	8
- производственная площадь	430	435	5
- непроизводственная площадь	220	223	3
2. Съём продукции с 1 м <sup>3</sup> располагаемой площади, ед. изм.	551,6	607,4	55,8
3. Съём продукции с 1 м <sup>3</sup> производственной площади, ед. изм.	833,9	918,8	84,9
4. Производственная мощность, ед. изм.			
- цеха А	520	580	60



- цеха Б	632	659	27
5. Производственная программа предприятия (цеха), ед. изм.	650	655	5
6. Коэффициент использования производственной мощности	2,8	2,9	0,1

В ООО «Абаканский железобетонный завод» произошло увеличение съема продукции с 1 м<sup>3</sup> располагаемой площади на 55,8 м<sup>3</sup>.

Состояние и использование парка оборудования в ООО «Абаканский железобетонный завод» представим в таблице 2.26.

Таблица 2.26- Состояние и использование парка оборудования

Показатели	2020 г.	2021г.	Отклонения от 2020 г.
1. Среднегодовая стоимость оборудования, тыс. руб.	47110	66235	19125
2. Коэффициент поступления, %	2,1	2,4	0,3
3. Коэффициент выбытия, %	0,1	0,03	-0,07
4. Коэффициент годности на конец года, %	80,6	70,5	-10,1
5. Коэффициент износа на конец года, %	7,5	6,2	-1,3
6 Коэффициент сменности работы оборудования	10,2	8,9	-1,3
7. Коэффициент загрузки оборудования	5,6	4,8	-0,8
8. Коэффициент интенсивного использования	3,2	2,0	-1,2
9. Коэффициент экстенсивного использования	4,2	3,8	-0,4
10. Интегральный коэффициент	8,9	9,6	0,7
11. Средний возраст установленного оборудования, лет	10,5	13,6	3,1

На предприятии произошло увеличение стоимости оборудования на 19125 тыс. руб. Данное увеличение произошло из-за приобретения и модернизации оборудования. Что позволит увеличить производитель выпускаемой продукции.

В таблице 2.27 представлена структура и динамики себестоимости продукции ООО «Абаканский железобетонный завод».

Таблица 2.27- Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2020 г.		2021г.		Отклонения	
	руб.	%	руб.	%	сумма	%
Материальные затраты	57318	55,5	61148	43,1	3830	6,7
Затраты на оплату труда	29040	28,1	25883	18,2	-3157	-10,9
Отчисления на социальные нужды	7715	7,5	7343	5,2	-372	-4,8
Амортизация	5548	5,4	30447	21,5	24899	448,8
Прочее	3618	3,5	17057	12,0	13439	371,4
Всего	103239	100,0	141878	100,0	38639	37,4

На ООО «Абаканский железобетонный завод» произошло увеличение себестоимости продукции на 38639 тыс. руб., что составляет 37,4%. Наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают материальные затраты 43,1%. Продукция, выпускаемая предприятием, является материалоемкой.

## 2.5. Заключительная оценка деятельности предприятия

Заключительная оценка деятельности ООО «Абаканский железобетонный завод» позволит выявить платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. В таблице 2.28 проведем анализ финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.28- Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Рекомендуемые значения	2019 г.	2020 г.	2021г.	Отклонения от 01.01.19	
					2020 г.	2021г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент автономии	$K_a > 0,5$	0,94	0,96	0,93	-0,01	-0,03
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{з/с} \leq 1$	0,02	0,04	0,08	0,06	0,04
3. Коэффициент соотношения мобильных и	-	0,4	0,6	0,7	0,3	0,1

иммобилизованных средств						
4. Коэффициент маневренности	$K_M \geq 0,5$	0,82	0,86	0,83	0,01	0,03
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$K_O \geq 0,6 - 0,8$	0,7	0,85	0,84	0,14	0,01

Данные таблицы свидетельствуют о том, что все коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют нормативу. ООО «Абаканский железобетонный завод» является финансово устойчивым предприятием.

В таблице 2.29 представим динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности ООО «Абаканский железобетонный завод».

Таблица 2.29- Динамика показателей деловой активности и эффективности деятельности

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021г.	Отклонения от 01.01.19	
				2020 г.	2021г.
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	17,2	18,0	18,5	1,3	0,5
2. Коэффициент отдачи собственного капитала	0,6	0,65	0,8	0,2	0,15
3. Период оборачиваемости материальных запасов, дн.	178	180	160,7	-17,3	-19,3
4. Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	96	105	156	60	51
5. Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	102	126	132	30	6
6. Период погашения задолженности поставщикам, дн.	98	112	124	26	12
7. Период хранения производственных запасов, дн.	165	178	184	19	6
8. Длительность процесса производства, дн.	32	34	34	2	-
9. Длительность хранения готовой продукции на складе, дн.	-	-	-	-	-
10. Рентабельность производства	9,8	10,8	12,0	2,2	1,2

(фондов), %					
11. Рентабельность активов, %	2,9	3,1	3,3	0,4	0,2
12. Рентабельность продаж, %	7,8	11,8	12,0	4,2	0,2

На основании выше изложенного можно сделать вывод, что анализируемое предприятие относится к абсолютному типу устойчивости. Это определяется достаточным уровнем обеспеченности имущества в целом, а также оборотных активов и запасов собственными источниками финансирования.

Анализ показателей ликвидности свидетельствует о достаточной ликвидности предприятия. Все коэффициенты выше нормативных значений. Несмотря на невысокую ликвидность ООО «Абаканский железобетонный завод» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменяя в соответствие с его требованиями ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода инкассации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал, и достичь более оптимальной финансовой структуры рынка.

## **2.6. Вопросы экологии**

Вопросы экологии на ООО «Абаканский железобетонный завод» регулируются в соответствии с Законом РФ «Об охране окружающей среды». На основании данного закона предприятия в ходе своей деятельности должны осуществлять экологический контроль с целью соблюдения нормативов качества окружающей природной среды. Необходимо проводить мониторинг окружающей природной среды для своевременного выявления

изменения среды, их оценки и принятия мер по устранению негативных процессов.

На ООО «Абаканский железобетонный завод» работает специалист-эколог, который занимается вопросами, касающимися охраны окружающей среды. В его функциональные обязанности входит:

- контроль (мониторинг) за состоянием, изменением окружающей среды предприятия, и принадлежащих ему объектов;

- ведение нормативной документации, расчеты платы за воздействие на окружающую среду, выполнение плана-графика мониторинга за состоянием окружающей среды, годовые отчеты 2ТП-воздух, 2-ТП-отходы и т.п.

Для исполнения законодательства РФ об охране окружающей среды на предприятии, согласно его хозяйственной деятельности разрабатываются рабочие проекты по охране экологии:

1. Проект нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

2. Проект по охране окружающей среды по предприятию: водоснабжение и водоотведение.

3. Проект нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР).

Контролирующие организации (Росприроднадзор, Ростехнадзор), в соответствии с законодательством РФ, контролируют выполнение условий размещений, выезжают с поверками на объекты предприятия.

Также на предприятии по каждому виду деятельности (хранение и размещение отходов, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, стоки воды) проводятся контрольные замеры (ЦЛАТИ, СЭС).

Данные проекты разрабатываются в специализированных институтах и согласовываются (утверждаются) в отделе Росприроднадзора по РХ. Для ведения хозяйственной деятельности, согласно этим проектам, также получают лицензии, в которых подписываются условия выполнения пунктов лицензии по каждому виду хозяйственной деятельности (отходы,

выбросы, вода т.п.). После получения лицензии выдаются лимиты на выбросы, на отходы, на сброс воды, согласно проектам.

### ЧАСТЬ 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.1. Обоснование необходимости внедрения новой технологии производства

Основными видами деятельности ООО «Абаканский железобетонный завод» являются производство железобетонных изделий, тротуарной плитки, товарного бетона, железобетонной продукции, стенового камня. В таблице 3.1 представлены данные о выпуске продукции в ООО «Абаканский железобетонный завод».

Таблица 3.1- Выпуск продукции

Наименование	2019 год		2020 год		2021 год	
	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
Товарный бетон	2296,4	5033,5	3979,4	10514813,5	8752,7	25294730
Раствор строительный					113	494375
Плитка тротуарная	4117,9	1098,8	1109,57	311713,75	1137,47	394525,3
Железобетонные изделия		7397,7	3952,3	13330772,8		16929393
Металлоизделия	2893,3	98,2				
Бордюры тротуарные			3439	966781,92	2090	547956
Бордюры дорожные					940	449840
Камень стеновой					24260	1551869
Итого		13628,8		25124082		45662689

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что в структуре продукции наибольший удельный вес в 2020 году занимает производство товарного бетона. Новыми видами продукции являются бордюры тротуарные и камень стеновой.

При достаточном финансировании бюджетных средств предприятия работают стабильно, при отсутствии простаивают, в результате чего продукция ООО «Абаканский железобетонный завод» остается невостребованной. Предприятия же основанные коммерческими фирмами при достаточном вложении средств, продолжают стабильно работать в течение всего календарного года. Поэтому и реализация железобетонной продукции ООО «Абаканский железобетонный завод» то возрастает, то приостанавливается. Но несмотря на все это ООО «Абаканский железобетонный завод» продолжает снижать затраты на производство, наращивать выпуск продукции и с каждым месяцем увеличивать ассортимент выпускаемой продукции.

Если в начале 2020 года возрос спрос на железобетонную продукцию, в результате сразу же возросли поступления от продаж, на расчетный счет и пошли все отчисления в бюджет, то с осени 2020 года объёмы производства не изменились, а расчеты с заказчиками снизились по следующим причинам: банки в результате финансового кризиса перестали предоставлять кредиты, как предприятиям так и населению, в результате чего сразу упал покупательский спрос на квартиры у застройщиков и на предприятии на продукцию.

Если в прошлом году ООО «Абаканский железобетонный завод» согласно условию договоров, выполнили свои обязательства и отгрузили железобетонную продукцию некоторым строительным предприятиям, то они свои условия по договорам не смогли выполнить из-за отсутствия финансирования. В результате чего на предприятии возросла дебиторская задолженность за отгруженную продукцию.



И до конца 2020 года эти строительные фирмы не могут из-за финансового кризиса выполнить свои обязательства по договорам и рассчитаться за полученную железобетонную продукцию. Те строительные фирмы, которые работают с бюджетами разных уровней, тоже не могут рассчитаться за отгруженную продукцию, так как бюджеты до сих пор не утверждены, а так как они не утверждены, то финансирование пока нет. В результате всего этого в первую очередь страдают производители, которые выпустили и реализовали продукцию и не, могут за нее получить денежные средства, для того чтобы рассчитаться по налогам с бюджетами всех, уровней.

Таблица 3.2

Показатели финансовых результатов

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонение 2021 г. к 2019 г.
Выручка от реализации	13552	23668	50448	36896
Себестоимость реализованной продукции	13337	23554	50819	37482
Прибыль от продаж	215	134	-317	-532

Так как из-за финансового кризиса многие строительные предприятия перестали рассчитываться за полученную продукцию, то ООО «Абаканский железобетонный завод» был вынужден прекратить отгрузку, поэтому по состоянию на 31 декабря 2019 год на складе готовой продукции осталась не реализованная железобетонная продукция на сумму 2167457,83 тыс. руб., тогда как затраты на ее выпуск прошли в 2019 году. Поэтому если бы ООО «Абаканский железобетонный завод» её отгрузили и получили за нее денежные средства, то предприятие по окончании 2020 года должно было получить прибыль.

В 2021 году руководитель ООО «Абаканский железобетонный завод» съездил в г.Ачинск, где заключил договоры на поставку цемента напрямую с завода до станции г.Абакан.

Далее были приглашены представители ремонтной службы железной дороги для восстановления железнодорожного тупика, были приобретены шпалы. Все это делается для того, чтобы была возможность закупать такие материалы как цемент напрямую у его производителей. Что напрямую ведет к снижению себестоимости выпускаемой продукции, а значит к увеличению прибыли на предприятии. Так как львиную долю в увеличении затрат выпускаемой продукции приходится именно на цемент и приобретая его у таких предприятий как ООО ТК «Регион», ООО «Сибторг» когда приходится платить денежные средства еще и доставку автомобильным транспортом. Выгоднее для предприятия приобретать цемент у заводов производителей, вагонами. Приобретать же цемент железнодорожными вагонами можно только при наличии свободных денежных средств, так как все производители цемента работают только по 100% предоплате, уже есть предварительная договоренность на поставку цемента от производителей, поэтому основным вопросом является срочное восстановление железнодорожного тупика. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, так как железобетонная продукция является востребованной и у предприятия есть возможности изготавливать при имеющихся мощностях в необходимом ассортименте и количестве, которое необходимо для нормального обеспечения жизнедеятельности предприятия и обеспечения строительных предприятий республики Хакасия необходимой железобетонной продукцией.

Резервами повышения эффективности деятельности ООО «Абаканский железобетонный завод» являются оборотные активы. В ходе управления оборотными активами необходимо всегда помнить о том, что каждая из составных частей оборотных активов имеет свои особенности:

- обоснование запасов должно производиться на основе расчета оптимальной партии поставки и среднесуточного остатка с учетом эффективной системы контроля за их движением;
- управление дебиторской задолженностью подразумевает не только анализ динамики ее состояния, удельного веса, состава и структуры за

предыдущий период, но и формирование кредитной политики по отношению к покупателям продукции, систему кредитных условий, а также систематический контроль дебиторов;

- управление денежными средствами предусматривает не только контроль уровня абсолютной ликвидности, но и оптимизацию среднего остатка всех денежных средств на основе расчетов операционного, страхового, компенсационного и инвестиционного резервов. При этом контроль за движением денежных потоков должен осуществляться в соответствии с бюджетом поступлений и расходовании денежных средств в устранения кассовых разрывов.

Результаты комплексного подхода и систематического анализа дают возможность **разработать программу мероприятий по повышению эффективности управления оборотными активами на предприятии** и обеспечить контроль за ее практическим осуществлением, по следующим направлениям:

- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного и ритмичного обеспечения производства материальными ресурсами;

- сокращение продолжительности операционного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полную использования производственных мощностей предприятия, трудовых материальных ресурсов и т.д.), а также повышения контроля за движением наиболее важных категорий запасов и распределением в четком соответствии со структурой потребления;

- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов, применение перспективных форм рефинансирования дебиторской задолженности, эффективных форм регулирования среднего остатка денежных активов (сокращение расчетов наличными деньгами,

открытие «кредитной линии» в банке), создание четких систем контроля за движением дебиторской задолженности и денежных средств, развитие механизмов безналичных расчетов.

Важным условием эффективного функционирования ООО «Абаканский железобетонный завод» является постоянное снижение себестоимости производства продукции. Основными путями сокращения материально-денежных затрат в процессе производства продукции являются следующие:

- Внедрение комплексной механизации и автоматизации производства. Применение новых машин и оборудования;
- Снижение фондоемкости производства (эффективное использование основных производственных фондов, зданий и сооружений);
- Снижение материалоемкости производства (эффективное использование материально-технических ресурсов);
- Сокращение затрат по организации производства и управления;
- Внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- Совершенствование организации и материального стимулирования труда;
- Развитие механизации и повышение концентрации производства;
- Улучшение качества и сокращение потерь сельскохозяйственной продукции.

Повышение качества работ и продукции – также действенный способ снижения затрат.

Таким образом, предложенный способ управления оборотными активами ООО «Абаканский железобетонный завод» позволит:

- учесть результаты анализа состава, структуры, рентабельности оборотных средств и их отдельных групп;
- установить влияние различных факторов на показатели эффективности функционирования оборотных активов, рассчитать резервы их роста;

- определить объем возможного высвобождения средств из оборота;
- вскрыть и реализовать резервы увеличения выручки и прибыли;
- в целях минимизации затрат и достижения высоких финансовых результатов оптимизировать и оперативно регулировать потребность в отдельных видах оборотных активов.

Для покрытия текущих потребностей предприятия в оборотных средствах целесообразно привлекать краткосрочный кредит и другие финансовые инструменты (факторинг, учетно-вексельный кредит и т.д.). А в целом управление оборотными активами дает возможность сохранять достаточно высокий уровень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости организаций в рыночных условиях.

В хозяйственной практике важное место в повышении эффективности деятельности предприятия отводится наращиванию собственного капитала через повышение эффективности использования производственных ресурсов.

Важным показателем финансового анализа является устойчивость экономического роста, не только отражающая текущую деловую активность предприятия, но и имеющая большее значение для прогнозирования финансового состояния предприятия. Устойчивость экономического роста позволяет предположить, что предприятию не грозит банкротство. Вполне очевидно, что неустойчивое развитие повышает вероятность банкротства. Поэтому перед руководством предприятия стоит очень серьезная задача - обеспечить устойчивые темпы его экономического развития.

В целях расширения масштабов деятельности на ООО «Абаканский железобетонный завод» предполагается отладить производство гаражей металлических для легковых автомобилей со III квартала 2023 г. В распоряжении предприятия – производственный цех по изготовлению металлоконструкций. Технология производства металлических гаражей включает две основных производственные операции: заготовительная, сварочно-сборочная. Для осуществления проекта в здании производственного цеха необходимо открыть сварочный участок.

Планируется создание производственных мощностей по выпуску 120 металлических гаражей в год. Производственные мощности определены исходя из уровня потребительского спроса. Спрос принимается равным половине объема продаж металлических гаражей на вторичном рынке в Республики Хакасии.

Для проекта потребуется приобретение различного оборудования на сумму 669,2 тыс. руб. Для создания производственных мощностей приобретается следующее оборудование: 1 автокран; 4 сварочных аппарата, 1 металлорежущий аппарат.

### **3.2. Расчет технико-экономических показателей внедрения технологии**

Основным при разработке проекта является определение инвестиционных затрат. Капитальные затраты необходимые для реализации проекта показаны в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Капитальные затраты по проекту, руб.

Наименование оборудования	Количество, шт.	Общая сумма, руб.
Сварочный аппарат	4	184000
Автокран	1	480000
Металлорежущий аппарат	1	5200
Итого		669200

Реализация проекта потребует 669,2 тыс. руб. капитальных затрат.

Далее необходимо рассчитать дополнительную потребность в оборотном капитале.

Таблица 3.4

Затраты на пополнение оборотных активов, руб.

Наименование оборотных активов	ед. изм.	Годовая потребность	Суммарные затраты
Лист металлический 5 мм	шт.	720	1404000

Уголок	м	3840	391680
Электрод	шт.	1440	64800
Шарнир	шт.	480	54720
Баллон с кислородом	шт.	12	22320
Баллон с пропаном	шт.	12	23040
Итого			1960560

Для реализации данного проекта необходимо дополнить оборотные активы на сумму 1961 тыс. руб.

Суммарные инвестиционные затраты представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Полные инвестиционные затраты, руб.

Расходы	Сумма
Капитальные затраты	669 200
Затраты на пополнение оборотных активов	1960560
Суммарные инвестиционные затраты	2 629 760

Таким образом, по данным, представленным в таблице 3.5, реализация проекта потребует капитальных вложений в размере 2,6 млн. руб.

Общая потребность в инвестициях согласно финансовому положению предприятия может быть погашена за счет средств предприятия, а именно за счет накопленной нераспределенной прибыли в размере 90 тыс. руб. (Форма «Бухгалтерский баланс»).

Следовательно, предприятию понадобятся заемные средства.

При разработке проекта необходимо учитывать мобильность экономических процессов в нашей стране. Существенное влияние на экономическую эффективность инвестиционного проекта оказывает налоговая система и инфляционные процессы.

Следует обратить внимание на политику государства, направленную на создание стимулов роста производства, улучшения инвестиционного климата. В послании Президента Федеральному собранию говорится о сохранении достигнутой финансовой стабильности как одно из базовых

условий повышения доверия людей к государству, условие готовности предпринимателей вкладывать деньги в развитие бизнеса.

При принятии бюджета уровень инфляции принимался в размере 8% в год.

В соответствии с этим будет разрабатывать прогноз - темпы инфляции будут соответствовать прогнозам Министерства финансов Российской Федерации, а налоговая нагрузка останется на существующем уровне.

Учитывая, что налоговая система РФ в целом уже сформировалась, а достоверные данные по ее дальнейшему развитию отсутствуют, в инвестиционных расчетах по этому варианту проекта приняты неизменные по годам реализации проекта ставки налогов равные ныне действующим.

Прогноз показателей инфляции на срок действия проекта по отдельным объектам представлен отделом цен Министерства финансов и экономики Республики Хакасия (табл. 3.6).

При дальнейших расчетах будут использоваться индексы для определения будущих цен из таблицы 3.6.

Таблица 3.6

#### Прогноз инфляции

Объект	Годовой индекс цен
Издержки, цена товара	1,1
Заработная плата	1,15

Согласно данным предвидится наибольший рост заработной платы работникам, так как приоритетными направлениями развития социально-экономической сферы является увеличение уровня жизни населения за счет роста реальных доходов.

Заложенные в расчеты налоги и их ставки приведены в таблице 3.7.

Таблица 3.7

#### Налоговые платежи



Наименование налога	База	Период	Ставка, %
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	20
НДС	Добавленная стоимость	Месяц	20
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2,2
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30

При учете расходов будут использоваться ставки налогов, представленные в таблице 3.7. Конечно, в условиях нестабильности налогового законодательства – оно одно из самых мобильных – существует риск повышения налогового бремени.

Помимо определения источников финансирования для обоснования проекта необходимо составление грамотного маркетингового плана. В настоящее время производством металлических гаражей для легковых автомобилей в Республики Хакасия не осуществляет ни одно предприятие. Таким образом, рынок Республики Хакасия по данному виду продукции открыт для производителей, конкуренция отсутствует.

Основными рынками сбыта, на которые предприятие будет ориентироваться, являются Республика Хакасия, Красноярский край. На этих рынках предприятие уже работает, имеет наработанную долю рынка.

Предприятие продолжает работать на старом рынке. Появление нового товара высокого качества вызовет дополнительный спрос. Итак, модернизация будет осуществлена через расширение ассортимента товаров. Маркетинговые мероприятия заключаются в активном продвижении металлических гаражей, интенсивной рекламой. При этом делается упор на то, что товар выпускается уже хорошо зарекомендовавшей себя фирмой. Предприятие будет использовать массовый маркетинг. Предприятие будет выпускать гаражи для легковых автомобилей для всех потребителей один товар на весь рынок. То есть концентрация на отдельном сегменте производиться не будет. Преимущества такой стратегии заключается в снижении условно постоянных издержек на производство продукции

посредством максимально возможного использования мощности предприятия.

Ценообразование. Предприятия пользуется приемлемыми ценами как одним из факторов продвижения товара. Цена будет устанавливаться ниже уровня розничной цены. Тем самым применяется политика «низких цен или прорыва».

При проведении модернизации производства планируется снизить себестоимость продукции за счет расширения ассортимента в сторону выпуска высококачественной продукции со стоимостью ниже рыночного уровня. Для определения целевого рынка и расчета его емкости необходимо исследовать потребителей продукции, что позволит определить совокупность факторов, которые влияют на выбор потребителя и решение приобрести товар на рынке. Потребителей необходимо разделить на группы и смоделировать поведение каждой группы на рынке.

В будущем планируется выпуск продукции производить с учетом потребностей и платежеспособностью потребителей, которых условно можно разделить на две группы:

1. покупатели со средними доходами.
2. покупатели с доходами выше среднего достатка.

Для достижения планируемой рентабельности необходимо сбыть все произведенные металлические гаражи, для этого необходимо организовать систему продвижения. Главная задача продвижения – это создание осведомленности о товаре и стимулирование спроса на него. Предлагается использовать наиболее распространенный компонент продвижения – активную рекламу.

Территория проведения рекламы – республика Хакасия и юг Красноярского края. Для достижения наибольшей эффективности от рекламной кампании целесообразно использовать различные средства распространения рекламы. Реклама будет размещена в печатных изданиях и на телевидении.

Таким образом, будет использоваться метод планирования бюджета на продвижение, основанный на решении стратегических задач. Наиболее эффективный метод, так как учитывает стратегию, утвержденную в плане маркетинга.

Предприятие расширяет свою деятельность. Это влечет появление необходимости в найме дополнительного персонала. Производство металлических гаражей будет организовано при двухсменной работе. Для достижения планируемой мощности необходимо нанять следующий персонал (табл. 3.8).

Согласно данным таблицы 3.8 требуется нанять производственных работников численностью 10 человек. Больше количество рабочих необходимо принять по специальности электросварщики – 4 человека.

Расчет затрат на дополнительные трудовые ресурсы производится исходя из средней заработной платы на предприятии за 2023 г. При этом годовой фонд оплаты труда составит 810 тыс. руб.

Предприятие не будет набирать персонал, первое время работать будут рабочие данного предприятия. Возраст для всех категорий должен быть не менее 23 лет. Среднеспециальное образование обязательно для производственных рабочих, высшее – для мастера. Опыт работы должен быть не менее 2 лет.

Таблица 3.8- План занятости рабочих

	Потребность в персонале, чел		Среднемесячная заработная плата, руб.	ФОТ, руб.
	В смену	Среднемесячная (при 2 сменах)		
Мастер сварочного участка	1	1	12000	144000
Электросварщик (4 разряда)	2	4	6000	288000
Крановщик	1	2	11000	264000
Стропальщик	1	1	5500	42000
Подсобный рабочий	1	2	5300	72000

Итого	6	10	39800	810000
-------	---	----	-------	--------

Приветствуются такие личные качества как трудолюбие, пунктуальность, исполнительность.

Бизнес-план предусматривает расширение ассортимента производимых ООО «Абаканский железобетонный завод» товаров за счет внедрения производства металлических гаражей, начав его выпуск в широком объеме.

План производства гаражей предусматривает равномерные объемы в 120 шт. в год.

В соответствии с теорией целесообразность объема производства определяется на основе оценки издержек. Поэтому для уяснения выгод от реализации проекта необходимо составить калькуляцию себестоимости металлических гаражей и сравнить себестоимость с ценой реализации.

Далее необходимо рассчитать сумму материальных затрат, которые необходимы для производства одного гаража. Материальные затраты показаны в таблице 3.9.

Таблица 3.9- Расход материалов на производство 1 гаража, руб.

Материалы	ед. изм.	Цена единицы материала	Потребность для производства 1 гаража	Расход материала на производство 1 гаража, руб.
Лист металлический 5 мм	шт.	1950	6	11700
Уголок	м	102	32	3264
Электрод	шт.	45	12	540
Шарнир	шт.	114	4	456
Баллон с кислородом	шт.	1860	0,1	186
Баллон с пропаном	шт.	1920	0,1	192
Итого				16338
Годовая потребность				1960560

Исходя из данных таблицы 3.9, на производство 1 гаража необходимо затратить 16,3 тыс. руб. разнообразного сырья. Первоосновой при

производстве гаража является металлические листы. Поэтому затраты этого вида материалов наибольшие – 71,6% всех затрат. Незначительна стоимость использования баллонов с кислородом и пропаном необходимые для сварочных работ.

При определении себестоимости необходимо заполнить такую статью затрат как амортизационные отчисления. Расчеты амортизации новых средств труда осуществлены линейным способом и представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10- Амортизация по приобретенным основным средствам

Наименование оборудования	Стоимость оборудования	Срок службы	Норма амортизации, %	Годовые амортизационные отчисления	Годовая амортизация в пересчете на 1 гараж, руб.
Сварочный аппарат	184000	6	16,7	30666,7	255,6
Автокран	480000	10	10,0	48000,0	400,0
Металлорежущий аппарат	5200	5	20,0	1040,0	8,7
Итого	669200			79706,7	664,2

Таким образом, амортизация нового имущества утяжелит себестоимость единицы изделия на 664,2 руб. Это ниже материальной нагрузки, однако можно признать существенным.

Теперь составим калькуляцию себестоимости 1 металлического гаража (табл. 3.11).

Таблица 3.11-Калькуляция затрат на 1 гараж, руб.

Показатели	1 год		2 год		3 год	
	Суммарные затраты	Удельные затраты	Суммарные затраты	Удельные затраты	Суммарные затраты	Удельные затраты
Материалы	1960560	16338,0	2156616	17971,8	2372277,6	19768,98
Заработная плата	810000	6750,0	931500	7762,5	1071225	8926,88
СВ (30%)	210600	1755,0	242190,0	2064,8	278518,5	2374,5
Амортизация	79706,7	664,2	79706,7	664,2	79706,7	664,2
Прочие	85592,4	713,3	16194,6	135,0	17814,1	148,5
налог на имущество	14722,4	122,7	16194,6	135,0	17814,1	148,5
реклама	70870	590,6	0,0	0,0	0	0,0
Итого	3146459,1	26220,5	3426207,3	28598,3	3819541,9	31883,1

Исходя из данных таблицы 3.11 полная себестоимость 1 металлического гаража в первом году составит 26,2 тыс. руб., во втором году – 28,6 тыс. руб. и в третьем – 31,9 тыс. руб. Повышение себестоимости за рассматриваемый период обусловлено инфляционным ростом затрат.

Производство гаражей будет материалоемким, что характерно в целом для предприятия.

При исследовании взаимосвязи постоянных и переменных затрат и прибыли важную роль играет анализ безубыточности производства. В соответствии с ним, прежде всего определяется точка безубыточности производства и продажи продукции. Точка безубыточности соответствует такому объему продаж, при котором ООО «Абаканский железобетонный завод» покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли. С помощью точки безубыточности определяется порог, за которым объем продаж, обеспечивает рентабельность, то есть прибыльность продукции.

ООО «Абаканский железобетонный завод», планирует получить выручку от реализации в размере 4740000 тыс. руб. переменные затраты составили 2981160 тыс. руб. (1960560 + 810000 + 210600). Постоянные затраты 165299,1 тыс. руб. (79706,7 + 85592,4). Планируется реализовать 120 шт. гаражей. Затраты на 1 единицу – 39500 руб.

Объем продаж в денежном выражении в точке безубыточности составит:

$$B = 165299,1 / (1 - 2981160 / 4740000) = 445550 \text{ тыс. руб.}$$

В натуральном выражении количество реализованной продукции в точке безубыточности составит:

$$445550 / 39500 = 11 \text{ шт.}$$

Это значит, что выручка от продажи 11 шт. гаражей окупает все затраты, не образуя прибыли. Реализация каждой дополнительной единицы сверх 11, то есть сверх точки безубыточности, будет приносить прибыль.

Подобные расчеты весьма актуальны в нынешних условиях, так как предприятия могут обоснованно прогнозировать безубыточную деятельность. Более того, при определении стратегии ООО «Абаканский железобетонный завод» должны учитывать запас финансовой прочности, то есть оценивать объема продаж сверх уровня безубыточности.

Определим запас финансовой прочности на ООО «Абаканский железобетонный завод».

$$\Phi = (4740000 - 445550) / 4740000 * 100 = 90,6\%$$

Следовательно, ООО «Абаканский железобетонный завод» может сократить объем производства и продаж на 90,6% прежде, чем будет достигнута точка безубыточности. Такой высокий запас финансовой прочности должен быть учтен в процессе формирования стратегии предприятия. Имея большой запас финансовой прочности, предприятие может осваивать новые рынки и развивать производство.

При разработке бизнес-плана наиболее важным является планирование финансовых результатов и оценка эффективности мероприятий. Далее будет разработан финансовый план, включающий план доходов и расходов.

Главная цель любого коммерческого проекта – это получение прибыли. Поэтому составление плана о доходах и расходах на прогнозируемые периоды является важным элементом бизнес-планирования расширения мощности предприятия. Отчет о прибылях и убытках составлен на период планирования равный 3 годам. Он включает стандартные показатели такие, как ожидаемая выручка от реализации, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов.

### **3.3. Экономическая оценка эффективности мероприятий**

Сначала необходимо определить и спланировать выручку от реализации металлических гаражей. Следует также рассмотреть политику скидок и изменения цен, а также влияние ценовой стратегии в целом на

валовую прибыль. Если разработан детальный прейскурант и он может помочь разобраться в сути, следует привести его в сокращенном виде.

В настоящее время розничная цена металлического гаража составляет 60-65 тыс. руб. Так предприятие планирует использовать низкие цены, то в качестве цены реализации в 2023 г. примерно 50 тыс. руб. В последующие годы цена определяется исходя из прогнозных индексов цен (табл. 3.12). Учитывая специфику товара, для которого характерны единичные продажи, оптовых покупателей будет незначительная доля – не более 10%.

Для этой категории покупателей планируется применение скидок с цены в размере 12,5%.

Таблица 3.12- Планирование выручки от реализации продукции, руб.

	Цена, руб./шт		Планируемый объем производства, шт	Относительные объемы продаж		Выручка от реализации, тыс. руб.		Выручка от реализации, руб., всего
	Опт	Розница		Опт	Розница	Опт	Розница	
1 год	45000	50000	120	0,1	0,9	420000	4320000	4740000
2 год	48500	54000	120	0,1	0,9	462000	4752000	5214000
3 год	42350	58400	120	0,1	0,9	508200	5227200	5735400

При составлении отчета о движении денежных средств использовались данные производственного плана.

Таблица 3.13-Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год
Объем производства	120	120	120
Выручка от реализации	4740	5214	5735,4
Себестоимость продукции	3146,5	3426,2	3819,5
Прибыль от реализации	1593,5	1787,8	1915,9
Налоги (20%)	382,4	429,1	459,8
Чистая прибыль	1211,1	1358,7	1456,1

Предприятие получит чистую прибыль в результате производства и реализации металлических гаражей в размере 1,2; 1,4 и 1,5 млн. руб. соответственно в 1, 2 и 3 годы реализации проекта.



Для расчета эффективности необходимо далее рассчитать денежный поток и дисконтированный денежный поток по годам реализации проекта.

Отчет о движении денежных средств, представим в таблице 3.14.

Таблица 3.14- Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год
Денежный поток (Pk)	1290797,8	1438429,1	1535758,8
Дисконтированный денежный поток (Pk/(1+r) <sup>k</sup> )	1152498,0	1146706,9	1093122,8
Кумулятивный дисконтированный денежный поток	-1 477 262	-330555,1	762567,7

Рассчитаем срок окупаемости проекта:

$$\text{Ток} = IC/P1 = 2629760/ 1152498 = 2,3 \text{ года.}$$

Предприятие за счет получения прибыли от продажи гаражей металлических и амортизации оборудования окупит все затраты на его внедрение за 2,3 года, данные сроки являются весьма эффективными.

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта приведен в таблице 3.15.

Таблица 3.15-Оценка эффективности проекта

Показатели	Обозначение	Значение
Суммарный денежный поток (прибыль + амортизация)	$\sum Pk$	4264985,73
Коэффициент дисконтирования	r	0,12
Суммарные дисконтированные доходы	$\sum Pk/(1+r)^k$	3392327,71
Инвестиции	IC	2629760,00
Чистый дисконтированный доход (п.3-п.4)	NPV	762567,71
Внутренняя норма доходности (r, когда NPV = 0)	IRR	0,28
Индекс прибыльности (п.3/п.4)	PI	1,29

Все показатели эффективности положительно характеризуют проект:

$$NPV = 0,7 \text{ млн. руб.} > 0;$$

$$PI = 1,29 > 1.$$

Эффективность вложения инвестиций в расширение ООО «Абаканский железобетонный завод» очень высока. Проект следует принять к реализации.

Для отслеживания того, как внедрение проекта повлияет на финансовое состояние всего предприятия составлены также отчет о прибылях и убытках, в год когда полные инвестиционные затраты уже окупились. Произведем сравнение двух возможных ситуаций развития событий на ООО «Абаканский железобетонный завод»: предприятие не реализовала предложенный проект и осуществляет деятельность по прежней схеме; предприятие реализовала проект расширения мощности. Единственные изменения будут связаны с выпуском металлических гаражей. Базовый год для сопоставимости абсолютных показателей скорректирован на планируемый уровень инфляции. Итак, техника создания отчета следующая: производилось суммирование скорректированных на рост цен показателей и рассчитанных показателей в планах о доходах и расходах по предложенному проекту.

Отчет о финансовых результатах представлен в таблице 3.16.

Таблица 3.16-Отчет о финансовых результатах за 3 год, тыс. руб.

Показатели	2021 г. в условиях 2022 года	2023 год	Отклонение 2023 год	
			Сумма	%
Выручка от реализации	50505,4	56240,8	5735,4	11,4
Себестоимость продукции	38306,4	42125,9	3819,5	10,0
Прибыль от реализации	12199,0	14114,9	1915,9	15,7
Налоги (20%)	2927,8	3387,6	459,8	15,7
Чистая прибыль	9271,2	10727,3	1456,1	15,7

Выручка от реализации продукции в результате мероприятий по расширению производства увеличится на 11,4% или 5,7 млн. руб. (табл. 3.15). Увеличится и себестоимость выпускаемой продукции, однако в меньшей степени: на 10% ли 3,8 млн. руб. В случае непринятия проекта к реализации предприятия по прогнозу упустит выгоду в размере 1,4 млн. руб. или 16% увеличения чистой прибыли.

Произведем оценку инвестиционного риска с помощью «бета-анализа».

Разработанный проект занимает 25% в стоимости программы,  $\beta = 0,9$ .

Рассчитаем бета-коэффициент.

$$\beta = 25 * 0,9 = 0,225$$

Значение бета-коэффициента составило 0,225. При  $\beta > 1$  уровень риска считается высоким.

Итак, инвестиционный проект посвящен расширению масштабов деятельности ООО «Абаканский железобетонный завод» по средствам организации производства новых изделий - гаражей металлических для легковых автомобилей. Для осуществления проекта в здании производственного цеха открывается сварочный участок. Общая потребность в инвестициях согласно финансовому положению предприятия погашается за счет собственных средств предприятия.

Основными рынками сбыта - Республика Хакасия и юг Красноярского края. Для достижения планируемой рентабельности организовывается система продвижения с использованием активной рекламы. Кроме того, предприятие планирует использовать цены ниже средних розничных цен.

За счет получения прибыли от продажи гаражей металлических и амортизации оборудования предприятие в весьма короткие сроки окупит все затраты на его внедрение за 2,3 года. В случае непринятия проекта к реализации предприятия по прогнозу упустит выгоды в размере 1,4 млн. руб. или 16% увеличения чистой прибыли. Проект следует принять к реализации.

Предложенные рекомендации позволят ООО «Абаканский железобетонный завод» повысить эффективность деятельности предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе изучены факторы совершенствования хозяйственной коммерческой деятельности. Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов. Знание факторов производства, умение определять их влияние на принятые показатели эффективности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, создать механизм поиска резервов.

При комплексном экономическом анализе наряду с общими или синтетическими показателями рассчитываются более частные, или аналитические показатели. Каждый показатель, отражая определённую экономическую категорию, складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер.

Объектом исследования является ООО «Абаканский железобетонный завод». Основным видом деятельности является выпуск железобетонных изделий. За отчетный период произошло значительное снижение результативности работы предприятия – показатели рентабельности снижаются. Эффективность деятельности в 2021 г. очень высока. При проведении анализа финансового состояния предприятия ООО «Абаканский железобетонный завод» видно, что хозяйство является не платежеспособным. ООО «Абаканский железобетонный завод» имеет слишком большой объем запасов, который увеличился на конец отчетного периода на 2815 тыс.руб.

При этом величина денежных средств имеет незначительную тенденцию к увеличению. Краткосрочные обязательства по сравнению с началом отчетного периода увеличились на 4818 тыс.руб. и составили 5576

тыс.руб. на начало 2021 г.

В настоящий период для предприятия необходимо изыскать пути для повышения рентабельности своей деятельности. В результате устойчивость увеличилась бы и повлекла бы за собой повышение результативности и эффективности деятельности фирмы. В дальнейшем рентабельность позволила бы усилить надежность финансирования за счет возросшего собственного капитала, как следствие произошло бы увеличение масштабов деятельности.

В целях расширения масштабов деятельности на ООО «Абаканский железобетонный завод» предполагается отладить производство гаражей металлических для легковых автомобилей со II квартала 2021 г. В распоряжении предприятия – производственный цех по изготовлению металлоконструкций. Технология производства металлических гаражей включает две основных производственных операции: заготовительная, сварочно-сборочная. Для осуществления проекта в здании производственного цеха необходимо открыть сварочный участок.

Планируется создание производственных мощностей по выпуску 120 металлических гаражей в год. Для проекта потребуется приобретение различного оборудования на сумму 669,2 тыс. руб. Для создания производственных мощностей приобретается следующее оборудование: 1 автокран; 4 сварочных аппарата, 1 металлорежущий аппарат. Для осуществления проекта в здании производственного цеха открывается сварочный участок. Общая потребность в инвестициях согласно финансовому положению предприятия погашается за счет собственных средств предприятия.

Основными рынками сбыта - Республика Хакасия и юг Красноярского края. Кроме того, предприятие планирует использовать цены ниже средних розничных цен.

За счет получения прибыли от продажи гаражей металлических и амортизации оборудования предприятие в весьма короткие сроки окупит все

затраты на его внедрение за 2,3 года. Предложенные рекомендации позволят ООО «Абаканский железобетонный завод» повысить эффективность деятельности предприятия.

#### **Список использованных источников**

1. Акулич И.Л., Герчиков И.З. Маркетинг: Учебное пособие. – Мн.: Интерпрессервис; Мисанта., 2019. – 397с.
2. Афанасьев М. Маркетинг: стратегия и практика фирмы. -М: Финстатинформ, 2019, 278с.
3. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.: Юрайт-Издат, 2019. – 332с.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 205с.
5. Беляева И.Ю., Панина О.В., Головинская В.В. Цены и ценообразование. Управленческий аспект: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2019. – 160с.
6. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистики, 2021. – 320с.
7. Берман Б., Эванс Р. Дж. Маркетинг. М.: Экономика, 2022, 302с.
8. Виноградова М.В., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2017. – 464 с.
9. Герасименко В.В. Ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 422с.
10. Голубков Е.П. и др. Маркетинг: выбор лучшего решения. -М: Экономика, 2022. – 274с.
11. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. - М., Издательство «Дело», 2021. – 312с.
12. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг. - М.: Международные отношения, 2021. – 299с.
13. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 201.- 368с.

14. Ковалев В.В., Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект, 2019.- 688с.
15. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб./ Л.Т. Гиляровская (и др.) – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2022. – 250с.
16. Кукукина И.Г. Учет и анализ банкротств: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2022.- 450с.
17. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 560с.
18. Коваленко Н.Я., Сорокин В.С. Сельскохозяйственные рынки: Учебное пособие. – М.: МСХА, 2022. – 365с.
19. Курс экономики: Учебник. / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 720с.
20. Канаян Р., Канаян К. Мерчандайзинг. – М.: РИП-Холдинг, 2016. – 236с.
21. Колборн Р. Мерчандайзинг. – СПб.: Нева, 2022. – 416с.
22. Козлов В.А. Реклама в системе маркетинга. –М.: Экономика, 2021. – 299с.
23. Котлер Ф., Армстронг Г., Сандерс Дж., Вонг В., Основы маркетинга. - М.; СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2019. –321с.
24. Котлер Ф. Основы маркетинга. –М.: Прогресс, 2019. – 265с.
25. Любушин Н.Г., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф. Н.Г. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 471с.
26. Основы экономической теории: Учебник. / Под ред. С.В.Мочерного – К.: Знания, 2019. – 607с.
27. Родин В.Г. Основы маркетинга. –М.: Финансы и статистика, 2015. – 304с.
28. Маркетинг. Словарь./ Под ред. Е.П. Голубкова - М.: Экономика - Дело, 2019. – 211с.
29. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. проф. В.А. Алексунина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019. – 716 с.

30. Маркова В. Д. Маркетинг услуг – М. Финансы и статистика, 2019. – 127с.
31. Меньшиков С.М. Новая экономика. Основы экономических знаний: Учебное пособие – М.: Международное отношение, 2022. – 400с.
32. Симкина Л.Г. Общая экономическая теория: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2017. – 224с.
33. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2019. - 284 с.
34. Феофанов О.А. Современный маркетинг. - М.: Издательский Дом Довгань, 2021. – 198с.
35. Хаем А., Маркетинг для «Чайников», - К.: Диалектика, 2017. – 315с.
36. Хруцкий В.Е.. Современный маркетинг. -М: Финансы и статистика, 2021. – 298с.
37. Ценовая политика предприятия. 2-е изд./В.М.Тарасевич. – СПб.: Питер, 2019. – 288с.
38. Ценообразование: Учебное пособие / Под ред. Г.А.Тактарова. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 176с.
39. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019. – 368 с.
40. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: учебное пособие для вузов в 2-х книгах. - М.: ИНФРА-М, 2017 – 656с.
41. Экономика. Учебник./ Под ред. А.С. Булатова.- М.: БЕК, 2019.—632с.
42. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т.Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 527с.






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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт

«Строительство и экономика»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой СиЭ

  
\_\_\_\_\_ Г. Н. ШИБАЕВА  
подпись инициалы, фамилия

«23» 06 2023 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код - наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия на примере  
ООО «Абаканский железобетонный завод»

тема

Руководитель \_\_\_\_\_ доцент каф. СиЭ, к.т.н.  
подпись, дата \_\_\_\_\_ должность, ученая степень

Т. Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_  
подпись, дата \_\_\_\_\_


А. Н. Комаров  
инициалы, фамилия

Абакан 2023

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:  
Повышение эффективности деятельности предприятия на примере  
ООО «Абаканский железобетонный завод»


Консультанты по разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

 08.06.23  
подпись, дата

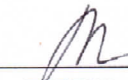
Т. Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

 08.06.23г.  
подпись, дата


Т. Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

 22.06.23г.  
подпись, дата

Т. Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер\_

 22.06.23г.  
подпись, дата


Т. Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт

«Строительство и экономика»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой СиЭ

  
\_\_\_\_\_

подпись  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Г. Н. Шибаева  
инициалы, фа-  
милия

« 11 » 04. 2023 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**  
**в форме бакалаврской работы**

Студенту Комарову Андрею Николаевичу

фамилия, имя, отчество

Группа З-78э

номер

Направление 38.03.01

код наименование

Тема выпускной квалификационной работы. Повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Абаканский железобетонный завод»

Утверждена приказом по институту № 220 от 11.04.2023

Руководитель ВКР Т. Н. Плотникова, доцент каф., канд. техн. наук

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР: научные публикации, учебная и методическая литература, Интернет-ресурсы.

Перечень разделов ВКР: Введение, теоретическая часть, аналитическая часть, проектная часть, заключение, список использованных источников, приложение А.

Перечень иллюстративного материала (слайдов) слайдов.

Руководитель ВКР

подпись

Т. Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Задание принял к исполнению

подпись

А.Н. Комаров

инициалы и фамилия студента

«11» 04 2023 г.