

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

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

институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент
код – наименование направления

Управление объемами строительно-монтажных работ и железобетонных
изделий на примере ООО "Стройсервис"

_____ тема

Руководитель _____ доцент, к.э.н. Н. Ю. Овчарук
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ И. А. Леонова
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты управления объемами производства	8
1.1 Понятие и сущность управления объемами производства	8
1.2 Выручка как основной объемный показатель	12
1.3 Управление объемами на примере строительной организации	18
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Стройсервис».....	25
2.1 Характеристика предприятия	25
2.2 Анализ капитала	27
2.3 Анализ финансового состояния	36
2.4 Управленческий анализ	44
2.5 Заключительная оценка деятельности компании	45
2.6 Вопросы экологии	47
3 Проектная часть. Управление объемами строительно-монтажных работ и выпуском железобетонных изделий на примере ООО «Стройсервис».....	49
3.1 Обоснование предлагаемых мероприятий по управлению объемами предприятия	49
3.2 Увеличение выпуска железобетонных изделий за счет модернизации производственного участка и оптимизации производственных процессов	51
3.3 Прогнозные показатели от внедрения предложенных мероприятий	72
Заключение	75
Список сокращений	77
Список использованных источников	78
Приложение А Бухгалтерский баланс	81
Приложение Б Отчет о финансовых результатах	83

ВВЕДЕНИЕ

Управление объемами производства играют немаловажную роль в развитии организаций и увеличения производительности труда, которое позволяет:

- снизить затраты на производство, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы.

- обеспечить рост прибыли за счет увеличения объемов производства при прочих равных условиях;

- повысить оплату труда работникам, а также улучшить качество выполнения работ.

Новый подход к управлению в условиях рыночной системы хозяйствования заключается в том, что организация рассматривается как "открытая система", эффективное функционирование которой зависит от того насколько предприятие умеет приспособиться к условиям внешней среды. Развитие рыночных отношений требует перехода от реактивного поведения в области управления к стратегии.

Политика управления объемами промышленного предприятия должна быть ориентирована на своевременное определение такого производственного выпуска, который, соответствуя профилю его производственной деятельности, наиболее полно удовлетворял бы запросы определенных категорий потребителей и обеспечивал бы повышение экономической эффективности деятельности предприятия.

С помощью формирования номенклатуры производства решаются важные взаимосвязанные задачи в сферах производства, обращения и управления объемами в виде выручки.

Путем установления номенклатуры предприятие определяет специализацию и концентрацию своей деятельности, создает нужные источники с расчетом на выпуск товарной продукции соответствующего качества с относительно низкой себестоимостью их производства. Это

способствует лучшему использованию материально-технической базы, времени работников, совершенствованию коммерческо-хозяйственных связей.

Актуальность данной работы состоит в том, чтобы умело сочетать управление объемами, финансами предприятия с политикой, обеспечивающей рост прибыли.

Объектом исследования для написания данной работы выбрано предприятие строительной отрасли ООО «Стройсервис».

Предметом исследования является процесс управления объемами производства.

Цель работы состоит в исследовании и систематизации теоретических аспектов по управлению объемами, а также разработке предложений по оптимизации и расширению объемов.

Исходя из цели, ставится ряд задач:

- исследовать теоретические основы процесса управления объемами;
- выполнить анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- разработать мероприятия по совершенствованию управления объемами, оценить их эффективность и реальность воплощения.

Бакалаврская работа состоит из трех частей: теоретической, аналитической и проектной. Теоретическая часть охватывает базовый теоретический материал, который служит основанием для предлагаемых в проектной части мероприятий.

Аналитическая часть включает анализ и диагностику хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия.

В проектной части будут представлены предложения и расчет эффективности мероприятий по совершенствованию развития производства.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕМАМИ ПРОИЗВОДСТВА

1.1 Понятие и сущность управления объемами производства

Управление [5] – определенная совокупность управленческих действий, которые логично связываются друг с другом, чтобы обеспечить достижение поставленных целей путем преобразования ресурсов на «входе» в продукцию или услуг на «выходе» системы (функциональный подход); совокупность циклических действий, связанных с выявлением проблем, поиском вариантов их решения и организацией выполнения принятых решений;

К общим функциям управления в организациях следует относить:

- Планирование деятельности организации на перспективу и текущий период;

Планирование деятельности организации на перспективу может быть производственной программой стратегического развития, на определенный период включающая в себя:

- анализ ситуации на рынке;
- выработка целевых установок в соответствии с конкурентной позицией организации;
- разработка целей стратегического развития организации;
- разработка отдельных направлений в области инноваций, технологического развития, финансов, маркетинга и т.д.

Планирование деятельности на текущий период включает в себя месячные финансово-хозяйственные планы с набором объемов работ, затрат и планируемой оперативной выручки.

Объем производства – это результат деятельности предприятия по производству какой-либо продукции и представленных производственных услуг.

Основными видами [8] объемов в производстве являются:

- управление натуральными объемами производства;

Этим может быть выпуск продукции в тоннах, метрах кубических, метрах квадратных в штуках и т.д.

- управление условно - натуральными объемами производства;

Это может быть производством объёма различных видов однотипной продукции. Примерами таких показателей могут служить:

добыча топлива в пересчёте на условное топливо, имеющее теплотворную способность в килокалориях, производство стеновых материалов в пересчете на условный кирпич, и др.

Объем производства может быть выражен в форме критического, потенциального и оптимального объемов производства.

1) потенциальный объем производства – объем продукции, который экономика в состоянии произвести при имеющихся в наличии рабочей силы, капитала и технологии. Для отдельной фирмы потенциальный объем продукции – это такой объем, который она может произвести с учетом реального капитала и технологии, позволяющих нанимать необходимую неквалифицированную рабочую силу. В некоторых случаях старое и неэффективное капитальное оборудование может использоваться выгодно только при более высоких ценах. Для экономики в целом потенциальный объем производства не обязательно представляет собой сумму выпущенной всеми компаниями продукции; до тех пор, пока хотя бы одна фирма может позволить иметь сверхзатраты на топливо и неквалифицированную рабочую силу, одновременное расширение производства всех компаний невозможно. В любом случае многие компании имеют дополнительные мощности, подходящие только для производства товаров особого вида, поэтому общий потенциальный объем выпуска зависит от структуры дополнительного спроса.

2) критический объем – это объем производства за отчетный период, при котором организация имеет нулевую прибыль. Ниже этого объема

производить будет уже невыгодно, т.к. производство будет приносить убытки.

При объеме производства, который превышает критический, технологический процесс с высокими постоянными затратами выгоднее, чем с низкими. При этом принимаются во внимание только те постоянные и переменные затраты, которые влияют на выбор процесса.

3) оптимальный объем производства – это такой объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью.

При оценке объемов производства используются как натуральные, так и стоимостные показатели.

Первые из них характеризуют продукцию по ее номенклатуре, ассортименту, качеству.

Стоимостные показатели применяются при оценке валовой, товарной и реализованной продукции. Главная из них - реализованная продукция. В ее объем включается стоимость лишь той части изготовленной продукции, которая была продана и оплачена покупателем. В практике этот показатель называют проданным валом. Товарная продукция включает в себя фактически реализованную продукцию и стоимость продукции, находящейся на складе предприятия или отправленной потребителю, но не оплаченной им. Валовая продукция характеризует общий объем продукции, произведенной за определенный период времени. Включает в себя товарную продукцию, стоимость прироста или убытка остатков полуфабрикатов собственного изготовления. При определении объема производства используются трудовые показатели (фонд оплаты труда, премирования работников), показатель чистой продукции, представляющий собой разность между валовой продукцией и материальными затратами (стоимостью потребленных в процессе производства сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации основных производственных фондов). Эти показатели очищены от

искажающего влияния различного уровня материалоемкости производства в разных отраслях. Использование системы показателей при определении объема производства повышает подлинность и реалистичность его исчисления

1) организация, включая координацию деятельности;

Организация как функция в рыночных условиях включает в себя следующие составляющие:

- построение формальной организационной структуры с обязательным наличием служб, отражающих ориентацию на рынок;
- распределение прав и обязанностей в соответствии с новыми подходами и их оформлением;
- создание необходимых условий функционирования всех подразделений и координации их деятельности.

2) мотивация персонала;

Заключается в использовании различных способов влияния на подчиненных с целью максимального достижения интересов предприятия.

3) реализация контрольных функций;

В стадии реализации контрольных функций является:

- контроль ситуации на рынке продукции;
- контроль ассортиментного портфеля;
- контроль предпочтений потребителей;
- контролирование конкурентных фирм;
- контроль состояния внутренней среды;
- контроль воздействия доминирующих факторов внешней среды.

1.2 Выручка как основной объемный показатель

Управление общим объемом производства различных видов продукции может быть выражен лишь при помощи стоимостных показателей. Важнейшими из них выручкой от реализации продукции

Выручкой [20] считаются поступления, получение которых связано с основной (главной) деятельностью организации, что в принципе соответствует сущности выручки.

Своевременное поступление выручки - очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия, так как выручка от продаж является основным регулярным источником доходов для организации из всех возможных поступлений средств.

Значение выручки в деятельности организации (предприятий) выражается в следующем:

- выручка от продаж служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу;
- от своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации, размер ее прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками;
- за счет выручки от реализации предприятия покрывают свои текущие затраты на производство и реализацию продукции и формируют прибыль. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов за сырье, материалы, комплектующие, в связи, с чем организация вынуждена выплачивать штрафы, а это в конечном итоге обуславливает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе, и остановку производства смежных предприятий.

- поступление выручки на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, так как она является источником уплаты всех налоговых платежей и отчислений в государственные внебюджетные фонды.

Выручка от реализации конкретных объемов продукции организации участвует в формировании прибыли организации.

Выручка [25] от реализации продукции, работ, услуг включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договорами. Следовательно, выручкой считаются и суммы дебиторской задолженности, образовавшейся при продаже продукции и товаров, выполнении работ и оказании услуг на условиях коммерческого займа, предоставляемого в виде отсрочки оплаты.

В настоящее время предприятия имеют право самостоятельно выбирать методы исчисления выручки от реализации в зависимости от принятой учетной политики. Законодательно установлены два метода учета выручки:

- 1) при реализации продукции, работ, услуг по отгрузке товаров и предъявлению контрагенту расчетных документов;
- 2) по мере оплаты и поступления денег на расчетный счет предприятия – кассовый метод.

Между этими методами имеется существенная разница:

- 1) при учете выручки по отгрузке моментом реализации и образования выручки от реализации считается дата отгрузки, т.е. поступление денежных средств не является фактором определения выручки. В основе этого метода лежит юридический принцип перехода права собственности на товар. Однако в случае несвоевременной оплаты отгруженной продукции, несостоятельности покупателя или банка, обслуживающего плательщика, предприятие может иметь серьезные финансовые проблемы, связанные с несвоевременными платежами по налогам и др. неплатежей.

2) в связи с возникающими проблемами роста неплатежей все больше организаций используют кассовый метод учета выручки.

Выручка от реализации продукции, работ, услуг по своему экономическому содержанию не является доходом. Она включает [30] три элемента:

- косвенные налоги и отчисления;

Косвенные налоги — это налоги на товары и услуги: налог на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара, тариф или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и другие. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги. Владелец товара или услуг при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляет государству. В данном случае связь между плательщиком и государством опосредована через объект обложения.

- себестоимость и прибыль.

Прибыль- это сумма, на которую доход превышает затраты. Чаще всего прибыль определяют как разность между полной выручкой и полными издержками, т.е. как чистую выручку.

Себестоимость продукции представляет собой выраженную в денежной форме совокупность затрат предприятия (фабрики, завода, шахты, электростанции) на производство и реализацию продукции. Себестоимость продукции – часть отпускной цены (соответственно стоимости продукции). Однако в себестоимость продукции входит очень незначительная часть стоимости прибавочного продукта, подавляющая же его масса в себестоимость продукции не входит. Поэтому снижение себестоимости, происходящее в результате более экономного расходования труда и средств производства при производстве продукции, является очень важным фактором увеличения прибыли и роста накопления. Вместе с тем снижение себестоимости является необходимой предпосылкой снижения цен.

На размер выручки от реализации продукции оказывают влияние следующие факторы:

- в сфере производства – объем производства, ее ассортимент, ритмичность выпуска и др.;
- в сфере обращения – ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен;
- не зависящие от деятельности предприятия – нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств;
- наличие дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - это неполученная часть выручки предприятия от продаж, образующаяся из договора как отдельный вид обстоятельств между предприятиями. Дебиторская задолженность также может быть следствием причинения вреда и иных оснований.

Она возникает при следующих обстоятельствах:

- коммерческое кредитование поставщиком покупателя, т.е. при отсрочке платежа;
- несвоевременная оплата, т.е. при просрочке платежа; истек установленный срок исковой давности (3 года);
- недостачи, растраты, хищения;
- поставки недоброкачественной и неукомплектованной продукции;
- другие случаи.

Стратегия управления выручкой:

1) ценовая стратегия;

Ценовая стратегия [21] предполагает позиционирование предлагаемого продукта на рынке. Выделяют различные подходы к определению целевого сегмента и построению стратегии. Также в рамках ценовой стратегии выбираются используемые методики определения (установления) цены, а также формы [ценовой дискриминации](#).

Ценовая дискриминация – это практика установления разных цен на различные единицы одного и того же блага, не оправданная никакими различиями в издержках производства.

Суть проведения политики ценовой дискриминации состоит в стремлении монополиста присвоить себе излишек потребителя и тем самым максимизировать свою прибыль.

Для того, чтобы фирма-монополист смогла осуществить политику ценовой дискриминации, рынок должен отвечать двум условиям:

- покупатели в силу невозможности или неудобств не могут перепродавать купленные блага;
- продавец должен быть в состоянии разделять покупателей на группы, исходя из учета эластичности спроса на блага.

Условия для ценовой дискриминации присутствуют далеко не на всех рынках, но они не столь уж и редки. Она характерна для предприятий коммунальных услуг, шоу-бизнеса, в сфере образования, здравоохранения и др.

Различают три степени ценовой дискриминации.

При ценовой дискриминации первой степени или совершенной ценовой дискриминации монополист продает каждую единицу блага каждому покупателю по его резервированной цене, т.е. той максимальной цене, которую потребитель согласен платить за благо. Это означает, что весь излишек потребителя присваивается монополией, а кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса на его объем продаж.

Однако такая ценовая политика крайне редко встречается на практике, поскольку для ее осуществления монополист должен обладать удивительной

проницательностью и четко представлять, какова максимальная цена может быть, которую готов заплатить покупатель за каждую единицу блага.

Суть ценовой дискриминации второй степени заключается в установлении различных цен в зависимости от объема продаж. При покупке большого количества благ потребителю устанавливается более низкая цена за каждую единицу блага. Очень часто проведение такой политики проявляется в виде различных ценовых скидок (дисконтная карта в супермаркете).

Ценовая дискриминация третьей степени – это ситуация, когда монополист продает товары разным группам покупателей, имеющим различную эластичность по цене. Такая ситуация требует сегментации рынка, т. е. формирование групп покупателей в зависимости от их платежеспособности. Монополист создает «дорогой» и «дешевый» рынки.

В дальнейшем в рамках реализации стратегии разрабатываются тактические мероприятия (для стимулирования продаж), включая системы ценовых скидок и неценовых поощрений покупателей.

2) ассортиментная стратегия (политика);

Определение ассортиментной политики - одно из главных направлений деятельности компании. Умело проведенный анализ - залог успеха организации, потому что все чаще между схожими компаниями ассортимент становится ключевым элементом конкурентной борьбы. Обычно ассортиментная политика торгового предприятия преследует долгосрочные цели. Грамотно подобранный ассортимент товаров обеспечивает наиболее эффективную почву для продуктивной деятельности организации в целом.

Хорошо продуманная ассортиментная политика магазина позволяет оптимизировать процесс обновления товарного ассортимента и вместе с тем служит для руководства организации своеобразным указателем общей направленности.

3) кредитная стратегия (политика).

Кредитная политика [26] является частью финансовой политики организации и заключается в определении подходов к управлению дебиторской задолженностью в части контрактных условий продажи продукции или услуг. Во взаимоотношениях между продавцом и покупателем кредит предоставляется в виде отсрочки платежа.

1.3 Управление объемами на примере строительной организации

Строительная отрасль – это особенная отрасль экономики, которая может включать в себя и производство продукции, как основной вид деятельности, так и производство работ, используя материалы, выпущенные и реализуемые другими производствами.

В условиях современной рыночной деятельности для строительной отрасли как никогда необходимо управление объемами.

Основными задачами управления объемами строительной организации в современных условиях являются:

- формирование условий для повышения уровня конкурентоспособности;
- максимизация прибыли и её эффективность использования;
- возрастание рыночной стоимости строительной организации;
- эффективная организация технологических и организационных процессов.

Следует выделить и специальные функции управления [18], которые вытекают из основных задач управления строительной организации:

- 1) управление технологическим процессом;
- 2) управление маркетингом;
- 3) управление финансами;
- 4) управление персоналом;
- 5) управление хозяйственными рисками.

Рассмотрим основные задачи управления [15] строительной организацией и объемами в совокупности со специальными функциями и сравним управление выручкой в строительной организации в отличие от других коммерческих организаций.

Формирование условий для повышения уровня конкурентоспособности очень тесно связан с управлением маркетинга, так как в современных рыночных условиях важно иметь четкое представление о рынке:

- строительных услуг;
- сбыта строительной продукции;
- приобретения определенных строительных материалов и т.д.

В противном случае при имеющейся конкурентной борьбе строительная организация начнет терять самое главное – объемы продукции для реализации и, соответственно, выручку, что ведет к банкротству.

- Максимизация прибыли и её эффективность использования очень тесно связана с управлением финансами и косвенно с управлением маркетинга, управлением технологическим процессом. Как уже говорилось в дипломной работе, организации создаются для получения максимальной прибыли при наименьших затратах. Соответственно строительные организации должны так организовать свой производственно-технологический процесс чтобы:

- уменьшить затратную часть прямых расходов при выполнении строительно-монтажных работ;
- уменьшить затратную часть накладных и общеэксплуатационных расходов при выполнении строительно-монтажных работ;
- уменьшить расходы при приобретении материалов, ГСМ, а также сократить расходование ресурсов

Эти действия влекут уменьшение себестоимости строительной продукции и, соответственно, экономии финансовых средств, которые могут быть использованы на инвестиционные проекты, повышение заработной

платы, применение мотивации для персонала с целью повышения производительности труда и д.р.

Можно много расписывать о маркетинге и финансах в строительстве, но самое главное – нужно понять отличия управления выручкой в строительных организациях.

Общие сходства выручки в строительных и организациях других отраслей:

- выручка от продаж служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий;
- от своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации;
- поступление выручки на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета.

Общие два метода учета выручки:

- 1) при реализации продукции, работ, услуг по отгрузке товаров и предъявлению контрагенту расчетных документов;
- 2) по мере оплаты и поступления денег на расчетный счет предприятия – кассовый метод.

Соответственно, общим является и элементы составляющие выручку.

Различия влияния факторов на размер выручки строительных организаций при реализации продукции и организаций других отраслей:

- В организациях других отраслей объем производства, ее ассортимент, ритмичность выпуска, ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств, наличие дебиторской задолженности;

- в строительных организациях объемы строительно-монтажных работ, объем производства строительных материалов, его ассортимент, наличие заказов, нарушение договорных отношений, наличие дебиторской задолженности, сезонность выполнения работ, налоги на землю при строительстве и согласования выделения земельных участков для строительства, и д.р.

Таким образом, основным отличием факторов влияния на размер выручки строительных организаций является сезонность выполнения строительно-монтажных работ и вопросы согласования выделения земельных участков для строительства, а также налоги на земельный участок для строительства.

По стратегии управления выручкой основным отличием в строительной организации является кредитная стратегия и управление дебиторской задолженностью.

По кредитной стратегии:

- выполнение строительно-монтажных работ практически всегда является кредитованием заказчика с отсрочкой платежа от 15 до 60 дней по окончанию работ.
- при работе с бюджетными учреждениями риск недополучения денежных средств ввиду отсутствия средств в бюджете. Кредитоспособность бюджетных учреждений сомнительна.

Фактически происходит кредитование при выполнении строительно-монтажных, ремонтных работ. Происходит отвлечение денежных средств и длительный порядок расчетов.

По управлению дебиторской задолженностью:

- дебиторская задолженность, особенно просроченная зачастую составляет 45% от общей дебиторской задолженности из-за отсрочек платежей, несовершенством законодательства в области расчетов за выполнение работ и своевременности расчетов при сдаче объектов заказчикам.

Основой возникновения дебиторской задолженности являются расчетные операции предприятия. В результате расчетных операций предприятие одновременно выступает финансовым донором и реципиентом; в первом случае оно кредитует одних контрагентов (покупателей своей продукции), во втором – получает средства во временное пользование от других контрагентов (поставщиков сырья, материалов, услуг). Исходя из здравого смысла понятно, что получение средств во временное пользование, особенно если это делается бесплатно, более предпочтительно по сравнению с отвлечением собственных средств, т.е. кредиторская задолженность лучше, чем дебиторская. Тем не менее, избежать появления дебиторской задолженности по текущим операциям практически невозможно; для этого нужно продавать всю свою продукцию на условиях предоплаты или оплаты за наличный расчет, а это возможно лишь в исключительно редких случаях (например, когда продукция пользуется повышенным спросом); кроме того, и безмерное наращивание кредиторской задолженности весьма проблематично ввиду естественных ограничений на объемы потребляемого сырья, наличия штрафных санкций за неисполнение обязательств и т.п. Поэтому на любом предприятии существует определенная система регулирования отношений с контрагентами по товарным операциям.

С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа может быть выполнена одним из трех методов:

- предоплата;
- оплата за наличный расчет;
- оплата с отсрочкой платежа, осуществляемая обычно в виде безналичных расчетов, основными формами которых являются платежное поручение, аккредитив, расчеты по инкассо и расчетный чек.

Последняя схема наиболее невыгодна продавцу, поскольку ему приходится кредитовать покупателя, однако именно она является основной в

системе расчетов за поставленную продукцию. При оплате с отсрочкой платежа, и возникает дебиторская задолженность по товарным операциям как естественный элемент подобной общепринятой системы расчетов.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия.

Ускорение оборачиваемости может быть достигнуто благодаря отбору потенциальных покупателей, определению условий оплаты, контролю за сроками погашения дебиторской задолженности и воздействию на дебиторов. Отбор покупателей осуществляется благодаря анализу соблюдению их платежной дисциплины в прошлом, анализу их текущей платежеспособности, анализу уровня их финансовой устойчивости и анализу других финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия-покупателя.

Определение условий оплаты товаров покупателями заключается в том, что покупателю устанавливаются границы сроков оплаты товаров:

оплатили раньше – получили скидку по оплате товаров;

оплатили в срок – потеряли предоставляемую скидку;

оплатили позднее срока – платите штраф.

Контроль за сроками погашения дебиторской задолженности включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку дебиторской задолженности в днях: до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 120 дней, более 120 дней.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности. Для финансового положения

компания очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторскую.

Управление дебиторской задолженностью заключается также в создании резервов по сомнительным долгам и анализе фактических потерь, связанных с непогашением дебиторской.

Выводы:

1. Грамотное применение современных методов и способов управления объемами позволит развиваться организациям различных форм собственности в современных рыночных условиях;

2. Умелое управление выручкой позволяет организации увеличить прибыль и эффективно её использовать;

3. Действия, влекущие уменьшение себестоимости строительной продукции и соответственно экономии финансовых средств, которые могут быть использованы на инвестиционные проекты, повышение заработной платы, применение мотивации для персонала с целью повышения производительности труда и д.р.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СТРОЙСЕРВИС»

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Стройсервис».

Юридический адрес: 655603, Республика Хакасия, г. Саяногорск, ул. Индустриальная, 8 «А»

ООО «Стройсервис» создано в ноябре 1998 года на базе ремонтно-строительного цеха Саяногорского Алюминиевого Завода. Сегодня это одна из крупнейших строительных организаций в Республике Хакасия.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- проектирование, строительство, реконструкция и ремонт зданий и сооружений производственного и гражданского назначения
- производство и реализация строительных материалов, изделий, конструкций
- добыча нерудных материалов, производство и реализация инертных строительных материалов (песок, щебень, гравий)

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ:

в Саяногорске:

- Бетонный завод – 70 000 тыс.м³/год
- Арматурный цех – 1 000 т/год
- Деревообрабатывающий цех – 24 000 тыс.м³/год
- Строительно-монтажное управление

в Абакане:

- Завод ЖБИ – 25 000 тыс.м³/год железобетона и 25 000 тыс.м³/год товарного бетона

- Карьер инертных материалов – 65 тыс.м3/год

ООО «Стройсервис» оснащено автомобильной и специализированной техникой для перевозки людей, ТМЦ и производства работ (автобусы, грузовой транспорт, краны, экскаваторы, и т.д.).

ОБЪЕКТЫ КОМПАНИИ:

Силами ООО «Стройсервис» за годы своей деятельности осуществлено колоссальное количество ремонтно-восстановительных работ, построены и сданы в эксплуатацию объекты промышленного, административно-хозяйственного, образовательного и культурного назначения на территории Республики Хакасия, Иркутской области, Красноярского края, многочисленные объекты Саяногорского, Хакасского, Тайшетского алюминиевых заводов и завода Абаканвагонмаш.

Введены в эксплуатацию в г. Саяногорске:

- Свято-Троицкая церковь
- Художественная школа
- Больничный комплекс
- Объекты горнолыжного курорта «Гладенькая»
- Физкультурно-оздоровительный комплекс Компании РУСАЛ
- Подстанция 220/110/35/10/6 кВ «Означенное-районное» ГПП-1
- Часовня на р.Уй
- Дом-интернат для пенсионеров и инвалидов

Введены в эксплуатацию в г. Абакане:

- Преображенский Кафедральный собор
- Хакасский Государственный университет (1-я очередь учебного корпуса)

Введены в эксплуатацию в районах республики Хакасия:

- Школа на 264 учащихся в с. Сарала
- Школа на 392 учащихся в с. Малые Арбаты

- Ремонт автодорог и подъездных путей в долине Бабик

Объекты и проекты, осуществляемые в настоящее время:

- Модернизация цеха производства электродов
- Ремонт производственных корпусов литейного и электролизного производства
- Реконструкция объектов СШГЭС
- Строительство Перинатального центра на 150 коек в г. Абакане

2.2 Анализ капитала

Активы – это капитал, вовлеченный предприятием в хозяйственно-финансовую деятельность, и рассматриваемый с позиций его состава и размещения.

Строение баланса раскрывает высокую степень аналитичности. Это позволяет установить взаимосвязь между отдельными его статьями по активу и пассиву, а, следовательно, и источники покрытия отдельных видов имущества. Показатели структуры и динамики активов представлены в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Общий анализ структуры баланса за 2013 год

Актив	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Пассив	Сумма, тыс.руб.	% к итогу
Внеоборотные активы	28637	22,2	Собственный капитал	85585	66,4
Оборотные активы	100215	77,9	Заемный капитал	43267	33,6
Итого:	128852	100	Итого:	128852	100

Из таблицы 2.1 видно, что стоимость капитала в 2013 году составляет 128 852 тыс. руб. В структуре имущества преобладает величина оборотных активов 77,9%. Положительным является факт преобладания собственного

капитала над заемным, что снижает риск зависимости от внешних кредиторов.

Оценка финансовой устойчивости.

Минимальную финансовую устойчивость гарантирует соблюдение следующих условий: (все цифры приведены в тыс. руб.).

1) Собственный капитал (Пск) занимает не менее половины валюты баланса (Б), то есть больше заемного капитала. $Пск > 0,5 \cdot Б$.

2013 год: $Пск = 85\ 585$ больше половины валюты баланса.

Условие соблюдается.

2) Собственный капитал (Пск) полностью обеспечивает финансирование внеоборотных активов (Авн). $Пск > Авн$.

2013 год: $Пск = 85\ 585$, $Авн = 28\ 637$; $85\ 585 > 28\ 637$.

Условие соблюдается.

3) Активы повышенной ликвидности - дебиторская задолженность перед покупателями (Адз) в совокупности с денежными средствами (Адс) и краткосрочными финансовыми вложениями (Акфв) - "покрывают" кредиторскую задолженность (Пкз).

2013 г.: $Адз + Адс + Акфв = 58\ 375 + 1\ 564 = 59\ 939 > 39\ 960$ (Пкз).

Все условия оценки финансовой устойчивости фирмы были соблюдены, что создает благоприятные предпосылки для минимизации финансовых рисков.

Оценка деловой активности за 2013 год:

Выручка = 357 153 больше валюты баланса = 128 852;

Это свидетельствует о высокой деловой активности капитала.

Общий анализ структуры баланса за 2014 год представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Общий анализ структуры баланса за 2014 год

Актив	Сумма, тыс.руб	% к итогу	Пассив	Сумма, тыс.руб.	% к итогу
Внеоборотные	24153	19,5	Собственный	86459	70

активы			капитал		
Оборотные активы	99429	80,5	Заемный капитал	37123	30
Итого:	123582	100	Итого:	123582	100

Как видно в таблице 2.2, стоимость совокупного капитала, вовлеченного в хозяйственную деятельность ОАО "Стройсервис" в 2014 году составила 123 582 тыс. руб. В структуре имущества преобладает величина оборотных активов 80,5%. Положительным является факт преобладания собственного капитала над заемным, что снижает риск зависимости от внешних кредиторов.

По валюте баланса компания имеет малый финансовый масштаб:

$B > 200\ 000$ (до 20 млн. руб.)

По трудовому масштабу: средний размер численность рабочих 438 человек.

$100 \text{ чел.} < Ч < 1000 \text{ чел.}$

Следовательно, фирма поглощает в большом количестве трудовые ресурсы при умеренной концентрации капитала.

Оценка финансовой устойчивости.

Минимальную финансовую устойчивость гарантирует соблюдение следующих условий: (все цифры приведены в тыс. руб.).

1) Собственный капитал (Пск) занимает не менее половины валюты баланса (Б), то есть больше заемного капитала. $Пск > 0,5 \cdot Б$.

2014 год: $Пск = 86\ 459$ больше половины валюты баланса.

Условие соблюдается.

2) Собственный капитал (Пск) полностью обеспечивает финансирование внеоборотных активов (Авн). $Пск > Авн$.

2014 год: $Пск = 86\ 459$, $Авн = 24\ 153$; $86\ 459 > 24\ 153$.

Условие соблюдается.

3) Активы повышенной ликвидности - дебиторская задолженность перед покупателями (Адз) в совокупности с денежными средствами (Адс) и краткосрочными финансовыми вложениями (Акфв) - "покрывают" кредиторскую задолженность (Пкз).

2014 г.: $40\ 747 + 514 = 41\ 291 > 31\ 125$ (Пкз).

Условие соблюдается.

Все условия оценки финансовой устойчивости фирмы были соблюдены что создает благоприятные предпосылки для минимизации финансовых рисков.

Оценка деловой активности за 2014 год:

Выручка = 330 252 больше валюты баланса = 123 582.

Это свидетельствует о высокой деловой активности капитала.

Анализ активов

В данном пункте выявляется особенность структуры капитала по составу и размещению, отслеживается динамика изменения статей актива, оценивается эффективность использования имущества. Анализ финансовой деятельности проводится на основании финансовой отчетности организации.

Основным источником информации для поведения финансового анализа является бухгалтерский баланс. Он является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния, а структура и динамика показателей баланса отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств хозяйствующего субъекта на определенную дату. Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Аналитические данные для исследования представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Структура имущества

Актив	2013 год	2014 год
-------	----------	----------

	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу
Внеоборотные активы	28637	22,22	24153	19,54
Оборотные активы	100215	77,78	99429	80,46
Итого:	128853	100	123582	100

Исходя из данных таблицы 2.3, как в 2013 году, так и в последующем периоде наблюдается преобладание оборотных активов в структуре имущества.

Исследуя динамические сдвиги, выявлено сокращение величины активов, чему способствовали уменьшение как оборотных, так и внеоборотных активов. Соотношение внеоборотных и оборотных активов называют органическим строением капитала, он характеризует степень подвижности активного капитала, определяется по формуле (2.1).

$$ОСК = A_{вн} / A_{об} \quad (2.1)$$

где $A_{вн}$ - внеоборотные активы;

$A_{об}$ - оборотные активы.

$$ОСК_{2013} = 28\ 637 : 100\ 215 = 0,3$$

$$ОСК_{2014} = 24\ 153 : 99\ 429 = 0,2$$

$ОСК < 0,8$, это означает высокая степень подвижности капитала, создает предпосылки для хорошей оборачиваемости и ликвидности.

Коэффициент реальной стоимости имущества характеризует долг производственных активов в общей величине капитала, рассчитывается по формуле (2.2).

$$K_{р.с.и.} = A_{ос} + A_{мат} + A_{нп} + A_{рбп} / Б \quad (2.2)$$

где $A_{ос}$ – основные средства;

$A_{мат}$ - сырье и материалы;

$A_{нп}$ - затраты в незавершенном производстве;

$A_{рбп}$ – расходы будущих периодов;

$$2013 \text{ год: } K_{\text{р.с.и.}} = 21\,054 + 28\,206 + 0 + 0 / 128\,852 = 0,4$$

$$2014 \text{ год: } K_{\text{р.с.и.}} = 16\,566 + 29\,246 + 8\,865 + 0 / 123\,852 = 0,4$$

В 2013 и в 2014 годах значения ниже 0,5, то есть ниже нормативного значения, что свидетельствует о недостаточно интенсивном вложении капитала в средства производства.

Изучая активы баланса необходимо более подробно изучить его составляющие, в связи с этим, рассмотрим структуру и динамику внеоборотных активов предприятия.

Таблица 2.4 – Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2013г.		2014г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Всего внеоборотных активов:	28637	100	24153	100	-4484	-15,7
Основные средства	21054	73,5	16566	68,6	-4488	-21,3
Нематериальные активы	5	0,02	4	0,02	-1	-20
Отложенные налоговые активы	7577	26,5	7583	31,4	6	0,08

Из таблицы 2.4 можно отметить, что структура внеоборотных активов представлена преимущественно основными средствами, которые в 2013 году составляли 73,5 %, в 2014 году их доля сократилась до 68 %. В абсолютном выражении основные средства сократились на 4 488 тыс. руб.

Отсутствие финансовых вложений в компании означает, что компания работает автономно от основного учредителя. Отложенные налоговые обязательства в 2014 году увеличились и составили 31,4 %. Нематериальные активы составили 0,02% в 2013 и в 2014 годах. Доля нематериальных активов и налоговых обязательств в структуре активов невелика.

Данные о структуре и динамике оборотных активов представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2013 год		2014 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Оборотные активы – всего, в том числе:	100215	100	99429	100	-787	-0,79
Запасы и затраты	39530	39,4	50696	51	11166	28,2
дебиторская задолженность	59121	59	48205	48,5	-10916	-18,5
денежные средства	1564	1,6	514	0,5	-1050	-67,1
Прочие оборотные активы	-	-	14	0,014	-	-

По данным таблицы 2.5, что наибольший удельный вес в структуре оборотных активов приходится на дебиторскую задолженность: 59% в 2013 году, 48,5% в 2014 году.

Изучая динамику, видно снижение оборотных активов на 0,79 %, данный факт был обеспечен снижением дебиторской задолженности на 18,5% и снижением денежных средств на 67,1 %. Величина запасов и затрат, а так же прочих оборотных активов подлежала увеличению.

Анализ оборачиваемости оборотных средств представлен таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	Единица измерения	2013г.	2014г.
Выручка от реализации продукции	тыс. руб.	357153	330252
Текущие активы	тыс. руб.	100216	99429
Оборачиваемость оборотных средств		3,56	3,32
Продолжительность оборота	дней	102,53	109,94

Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается по формуле (2.3)

$$Ooc = Vp / \text{Активы} \quad (2.3)$$

$$Ooc\ 2013 = 330252/99429=3,32;$$

$$Ooc\ 2014 = 357153/100216=3,56;$$

Продолжительность оборота рассчитывается по формуле (2.4)

$$Об = 365 / Оос \quad (2.4)$$

$$Об\ 2013 = 365/3,32 = 109,94;$$

$$Об\ 2011 = 365/3,56 = 102,53;$$

В 2014 году по сравнению с 2013 произошло замедление оборачиваемости оборотных средств на 0,24 оборота, что выразилось в замедлении прохождения оборотных активов по всем стадиям кругооборота на 7 дней. В 2014 году продолжительность одного оборота составила 109,9 дней. Данная ситуация была обусловлена преобладающим снижением выручки.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	Единица измерения	2013г.	2014г.	Отклонение
Дебиторская задолженность, в т.ч.:	тыс. руб.	59121	48205	-10916
Выручка от реализации продукции	тыс. руб.	357153	330252	-26901
Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации	%	16,6	14,6	-2
Оборачиваемость дебиторской задолженности (обороты)		6,04	6,85	0,81
Период погашения дебиторской задолженности	дней	60,4	53,3	-7,1

По данным таблицы 2.7 сумма дебиторской задолженности в 2014 году составляет 48205 тыс. руб. (14,6%), данная величина задолженности является приемлемой для компании и в такой ситуации оправдывается спецификой деятельности компании. В 2013 году дебиторская задолженность составляла 16,6%, это на 2% больше по сравнению с 2014 годом.

Анализ пассивов

Анализ структуры пассива баланса необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности организации и ее рыночной устойчивости. Финансовое положение организации во многом зависит от оптимальности соотношения собственного и заемного капитала. Общий анализ структуры и динамики источников представлен в таблице 2.8

Таблица 2.8 – Структура обязательств предприятия

Показатели	2013 год		2014 год		Отклонение
	Сумма, тыс.руб	% к итогу	Сумма, тыс.руб	% к итогу	
Всего источников:	128852	100	123582	100	-5270
в том числе:					
собственных	85585	66,4	86459	70	874
заемных	43267	33,6	37123	30	-6144
из них:					
долгосрочных	1070	0,83	1657	1,34	587
краткосрочных	42197	32,7	35466	28,7	-6731

В данной таблице видно, что произошло увеличение собственных источников в структуре пассивного капитала на 874 тыс. руб. Доля собственных источников повысилась за счет увеличения суммы нераспределенной прибыли. В 2014 году сумма долгосрочных обязательств составляет 1657 тыс. руб. произошло увеличение в сравнении с 2013 годом на 587 тыс. руб., что является отрицательным фактором деятельности компании.

Исследование структуры пассивов, указывает на удовлетворительную структуру источников средств компании и на благоприятную тенденцию увеличения доли собственных средств.

2.3 Анализ финансового состояния

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального

функционирования предприятия, эффективным их использованием, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовая устойчивость

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходами расходов, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Анализ финансовой устойчивости предприятия проведем в таблице 2.9

Таблица 2.9 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

Показатели	2013год	2014 год	Отклоне ния, тыс. руб.
Собственный капитал	85 585	86 459	874
Внеоборотные активы	28637	24153	-4484
Собственные оборотные средства	56948	62306	5385
Долгосрочные пассивы	1070	1657	587
Собственные и долгосрочные источники	58018	63963	5945
Краткосрочные кредиты и займы	902	-	-
Общая величина основных источников	58920	63963	5043
Общая величина запасов и затрат	39530	50696	11166
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	17418	11610	-5538
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	18488	13267	-5221
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	19390	13267	-6123

Анализ финансового состояния. Компания относится к первому типу финансовой устойчивости: $A_{33} \leq COC$, абсолютная финансовая устойчивость запасы и затраты полностью обеспечены собственными

источниками финансирования. "Консервативная политика" управления пассивами.

Рассчитаем коэффициент финансирования по формуле (2.5), он показывает уровень обеспеченности запасов и затрат нормальными источниками.

$$K_{\text{фин.}} = (COC + П_{\text{дс}} + П_{\text{кс}}) / A_{\text{зз}} \quad (2.5)$$

где COC - собственные оборотные средства

П_{дс} - долгосрочные пассивы

П_{кс} - краткосрочные пассивы

A_{зз} - запасы и затраты

$$2013 \text{ год: } K_{\text{фин.}} = (56\,948 + 1070 + 902) / 39\,530 = 1,5$$

$$1,5 > 1$$

$$2014 \text{ год: } K_{\text{фин.}} = (62\,306 + 1657 + 0) / 50\,696 = 1,3$$

$$1,3 > 1$$

Коэффициент финансирования в 2013 и в 2014 годах больше единицы, это означает что у компании высокая степень защиты от финансовых рисков правостороннего и смешанного типов. Возможна проблема избыточности финансовых ресурсов.

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Коэффициентный анализ финансовой устойчивости

Коэффициенты	2013 год	2014 год	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии, Кавт	0,66	0,70	0,04	≥0,5
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат, Кобзз	1,47	1,26	-0,21	≥0,6
Коэффициент обеспеченности оборотных активов, КобАоб	0,57	0,63	0,06	≥0,1
Коэффициент маневренности, Кман	0,68	0,74	0,06	>0,3

Коэффициент автономии ниже нормативного значения, это значит, что предприятие неустойчиво. Коэффициент Обеспеченности запасов соответствует нормативному значению - это значит, что компания в

меньшей степени формирует свои запасы и затраты с помощью заемного капитала и следовательно выше ее финансовая устойчивость. Коэффициент обеспеченности оборотных средств соответствует нормативному – это значит, что у компании высокая финансовая устойчивость. Коэффициент маневренности соответствует нормативному значению – это значит, что компания финансово независима.

Ликвидность и платежеспособность

Ликвидность баланса определяет такое состояние его статей, когда обязательства различной степени срочности можно погасить имуществом соответствующей ликвидности. Группировка статей баланса по степени ликвидности приведена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Группировка статей баланса (тысячи рублей.)

Актив	2013 г.	2014 г.	Пассив	2013 г.	2014г.
Наиболее ликвидные активы, Анл	1564	514	Наиболее срочные обязательства, Пнс	39960	31125
Быстрореализуемые активы, Абр	59121	48219	Краткосрочные обязательства, Пкс	902	-
Медленно реализуемые активы, Амр	39530	50696	Долгосрочные обязательства, Пдс	1070	1657
Труднореализуемые активы, Атр	28637	24153	Постоянные пассивы, Пп	86920	90800
Итого:	128852	123582	Итого:	128852	123582

По данным таблицы 2.11 можно оценить ликвидность предприятия, которая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции.

$$\text{Анл} > \text{Пнс}; \text{Абр} > \text{Пкс}; \text{Амр} < \text{Пдс}; \text{Атр} < \text{Ппост}$$

2013 г. Анл (1564) < Пнс (39960) – условие не выполняется

2014 г. Анл (514) < Пнс (31125) – условие не выполняется

Для компании условие абсолютной ликвидности не выполняется. У компании отсутствуют средства для оплаты наиболее срочных обязательств.

2013г. Абр (59121) > Пкс (902) – условие выполняется

2014г. Абр (48219) Пкс отсутствует.

В среднесрочном плане у компании имеются средства для оплаты своих обязательств.

2013г. Амр (39530) > Пдс (1070) – условие не выполняется

2014г. Амр (50696) > Пдс (1657) – условие не выполняется

У компании не имеется средств для оплаты долгосрочных обязательств.

2013г. Атр (28637) < Ппост (86920) – условие выполняется

2014г. Атр (24153) < Пост (90800) – условие выполняется

В соответствии с четвертым неравенством компания предварительно можно признать финансово устойчивой.

Таблица 2.12 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2013год	2014 год	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,02	>0,05
Коэффициент критической ликвидности	1,5	1,6	≥ 1,0
Коэффициент текущей ликвидности	2,5	3,2	≥1,5

Оценивая данные таблицы 2.12, следует заметить, что гарантом обеспечения срочных обязательств является коэффициент абсолютной ликвидности, значение которого по предприятию составляет 0,02, что указывает на то, что предприятие в 2014 году не может рассчитаться по своим наиболее срочным обязательствам.

При условии привлечения средств в расчетах компания также не сможет погасить все свои текущие обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности составил в 2014 году 3,2. Если фактическое его значение выше 1,5, то это является одним из оснований

признания компании платежеспособной.

Таким образом, компания финансово устойчива и относительно платежеспособна, что подтверждается показателями финансовой устойчивости и платежеспособности, представленными в расчетных таблицах.

Таблица 2.13 - Финансовые результаты

Показатели	2013	2014	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб	%
1	2	3	4	5
Выручка от реализации продукции	357153	330252	-26901	-7,53
Полная себестоимость	332446	297798	-34648	-10,42
Управленческие расходы	29261	29099	-162	-0,55
Прибыль (убыток) от продаж	-4554	3355	7909	-173,7
Проценты к уплате	861	3	-858	-99,7
Прочие доходы	5088	6553	1465	28,8
Прочие расходы	6342	8440	2098	33,1
Прибыль(убыток) до налогообложения	-6669	1514	8183	-122,7
Чистая прибыль(убыток)	-6744	873	7617	-112,9

По данным таблицы 2.13 можно увидеть, чистая прибыль снизилась на 112,9 %. Уменьшение выручки от реализации составило в 2014 году 7,53%. Отрицательным фактором является то, что темпы роста себестоимости (10,42%) опережают темпы роста выручки от реализации. Деловая активность проявляется в динамичности развития компании, в финансовом аспекте, прежде всего, проявляясь в скорости оборота оборотных средств.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости. Проведем его в табл. 2.14.

Таблица 2.14 - Показатели деловой активности

Показатели	2013 год	2014 год	Отклонение
Коэффициент деловой активности	2,77	2,67	-0,1
Фондоотдача основных средств	17,0	19,9	2,9

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,56	3,32	-0,24
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,12	3,64	- 0,48
Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала	396	-	-

Коэффициент деловой активности характеризует эффективность использования предприятием своих средств. Оборачиваемость активов замедлилась на 0,1 оборот за счет замедления оборачиваемости оборотных активов. Данный факт указывает на снижение деловой активности компании. Оборачиваемость основных средств (фондоотдача) увеличилась на 2,9. Оборачиваемость оборотных средств замедлилась на 0,24 оборота. Оборачиваемость собственных источников имущества замедлилась на 0,48 оборота, в 2014 году у компании не было заемного капитала.

Для дальнейшей характеристики эффективности деятельности организации используется относительный показатель – рентабельность, оценить результат эффективности от вложения средств. Анализ показателей рентабельности проведем в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Показатели рентабельности

Показатели	2013 год	2014 год	Отклонения, %
Рентабельность продаж	-1,28	1,02	2,3
Рентабельность основной деятельности	-1,37	1,13	2,5
Рентабельность активов	-5,18	1,23	6,41
Рентабельность собственного капитала	-7,76	0,96	8,72

Проанализируем показатели таблицы 2.15. Рентабельность продаж показывает, сколько процентов прибыли от продаж приходится на выручку от реализации. В данном случае можно отметить, что в 2013 году из-за получения убытка от продаж, деятельность предприятия признавалась

нерентабельной. Однако в 2014 году удалось стабилизировать ситуацию, в результате, показатель рентабельности продаж составил 1,02%.

Рентабельность основной деятельности указывает на то, что компания получает 1,13 руб. прибыли от продаж на рубль затрат, что выше показателя 2013 года на 2,5 %.

Рентабельность активов показывает, что на вложенные активы компания получает 1,23 % прибыли, что является положительным, так как с помощью этих же активов компания будет в следующем периоде своей деятельности получать прибыль.

Рентабельность собственного капитала компании позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. В данном случае показатель составляет 0,96% прибыли на собственный капитал.

По данным расчетам можно сказать, что в 2014 году компания рентабельна, хотя показатели рентабельности имеют весьма низкие значения.

Таблица 2.16 -Анализ эффективности управления и использования основных фондов

Показатели	Нормативное значение	2013 год	2014 год	Отклонения
Фондоотдача	>1,0-2,0	17	19,9	2,9
Фондоемкость	<0,5-1,0	0,06	0,05	-0,01
Фондорентабельность	>0,5-0,7	-0,22	0,20	-0,02

Фондоотдача позволяет оценить степень использования совокупности фондов по предприятию. В данном случае, показатель соответствует нормативному значению.

Фондоемкость, обратный показатель фондоотдачи основных средств, он показывает, что количество основных производственных фондов компании, необходимых для оказания услуг на 1 руб. сократился, что является положительным фактором, так как интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи и систематическое снижение фондоемкости.

Доля прибыли от продаж на рубль стоимости основных средств составила в 2014 году 0,20%, отчего можно сделать вывод, что эффективность использования основных средств в отчетном году несколько выше.

2.4 Управленческий анализ

Управленческий анализ — комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем.

Цель управленческого анализа: предоставление информации для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов.

Таблица 2.17 - Количество работающих на предприятии

Наименование	Количество	
	2013 год	2014год
Служащие	105	105
Вспомогательные рабочие	37	33
Основные рабочие	306	300
Итого:	448	438

По данным таблицы 2.16 в 2014 году произошло уменьшение количества рабочего персонала на 10 человек, в связи с нарушением трудовой дисциплины 7 человек и по собственному желанию 3 человека.

Таблица 2.18 - Движение рабочей силы

Показатели	2013 год	2014год	Отклонения
1.Среднегодовая числ.,рабочников, чел.	448	438	-10
2.Принято работников , чел.	12	-	-
3.Выбыло работников , чел.	28	10	-10
в том числе:			
По собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	12	10	-10
4.Коэффициент оборота по выб-ю	6,2	8,2	2
5.Коэффициент текучести кадров	2,6	4	-1,4
6. Численность персонала на конец года	452	444	-8

7. Среднесписочная численность персонала	450	441	-9
--	-----	-----	----

По предоставленным данным произведем расчеты показателей движения рабочей силы.

Коэффициент оборота по приему (Кпр):

$$\text{Кпр (2013)} = 12 / 450 * 100\% = 2,6$$

$$\text{Кпр (2014)} = 8 / 441 * 100\% = 1,8$$

Коэффициент оборота по выбытию (Кв):

$$\text{Кв (2013)} = 28 / 450 * 100\% = 6,2$$

$$\text{Кв (2014)} = 36 / 441 * 100\% = 8,2$$

Коэффициент текучести кадров (Кт.к.)

$$\text{Кт.к. (2013)} = 12 / 450 = 0,026$$

$$\text{Кт.к. (2014)} = 18 / 441 = 0,04$$

Коэффициент оборота по приему снижается с 2,6 до 1,8 %, а коэффициент оборота по выбытию возрастает с 6,2 до 8,2 %, из чего можно сделать вывод, что количество, как принятых на работу, так и выбывших, уменьшилось. Отсюда следует, что выбывших работников было больше, чем принятых на работу. Уровень текучести кадров в компании ООО «Стройсервис» невысокий, и в отчетном году по сравнению с прошлым его значение возросло с 2,6% до 4%.

2.5 Заключительная оценка деятельности компании

В результате анализа компании ООО "Стройсервис" можно отметить, что по валюте баланса компания имеет малый финансовый масштаб, по трудовому масштабу средний размер.

Органическое строение активного капитала меньше 0,8, это говорит о высокой степени подвижности капитала, создает предпосылки для хорошей оборачиваемости и ликвидности.

Пассивный капитал сформирован преимущественно за счет собственных источников (69,9 %), что является достаточной гарантией

возврата долгов. Компания относится к первому типу финансовой устойчивости, то есть запасы и затраты меньше собственных оборотных средств - это говорит об абсолютной финансовой устойчивости, запасы и затраты полностью обеспечены собственными источниками финансирования.

Коэффициент финансирования больше единицы означает, что у компании высокая степень защиты от финансовых рисков.

Наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства, это говорит об отсутствии у компании средств для оплаты наиболее срочных обязательств. Трудно реализуемые активы меньше чем постоянные пассивы, следовательно, компанию предварительно можно признать финансово устойчивой.

Коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,02 ниже норматива, что говорит о том, что компания не может рассчитываться по своим наиболее срочным обязательствам. Коэффициент текущей ликвидности составил 3,2 выше норматива, это является одним из оснований признания компании платежеспособной.

Оборачиваемость активов замедлилась на 0,1 оборот за счет замедления оборачиваемости активов, данный факт указывает на снижение деловой активности компании. Рентабельность основной деятельности указывает на то, что компания получает 1,13 руб. прибыли от продаж на рубль затрат, что выше показателя 2013 года на 2,5 %.

Рентабельность активов показывает, что на вложенные активы компания получает 1,23 % прибыли, что является положительным, так как с помощью этих же активов компания будет в следующем периоде своей деятельности получать прибыль.

Можно сделать вывод о том, что компания финансово устойчива, платежеспособна и рентабельна, но у компании отсутствуют средства для оплаты наиболее срочных и долгосрочных обязательств.

2.6 Вопросы экологии

Обеспечение экологической безопасности предприятия требует комплексного подхода. На начальном этапе необходимо определить производственные факторы, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду.

Оценка текущей ситуации осуществляется в рамках экологического аудита, в рамках которого проводится проверка деятельности предприятия нормативным требованиям, касающихся охраны окружающей среды и сохранения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Экологическая безопасность напрямую связана с организацией и проведением производственного контроля, предусматривающего также формирования оптимальных условий не только для снижения вредности производства, но и для уменьшения ресурсоемкости техпроцессов. Экологический ПК подразумевает модернизацию защитного комплекса, обеспечивающего снижение объема вредных выбросов и разработку мероприятий, направленных на минимизацию вероятности возникновения нештатных ситуаций.

Осуществление производственного контроля в разрезе обеспечения экологической безопасности подразумевает контроль над техническим состоянием оборудования, обеспечивающего безопасность работников и возможность устранения последствий возникновения нештатной ситуации. Своевременное проведение экологического аудита на предприятии и применение необходимых мер позволит избежать штрафных санкций.

Взаимосвязь проблем экологической безопасности хозяйственной деятельности предприятия и его социального развития является наиболее сложной.

Многие аспекты социального развития предприятия достаточно условно могут быть отнесены к экологической безопасности. Работы в этом направлении пока что находятся в стадии становления. Необходимо систематизировать нормативную базу экологических показателей по охране труда и технике безопасности, организации питания и

отдыха, профилактике заболеваний работников. Вопросы повышения уровня профессиональных знаний, дополнительного пенсионного обеспечения, отдыха, а также влияние этих факторов на психоэнергетическое состояние человека и совместимость работников в коллективе, требуют серьезных экологических и социологических исследований.

В результате всех этих исследований может быть разработана экологическая база дополнительных нормативов и методов контроля.

Социальная гармония человека и интеллектуального обеспечения хозяйственной деятельности предприятия, прежде всего с позиций ее экологизации, представляется сложной проблемой для разных типов предприятий. Она требует поиска наиболее эффективных решений. В конечном счете, наиболее ответственные интеллектуальные, в том числе управленческие, решения принимают человек или группа людей. Социальное поведение человека в производственной деятельности, безусловно, зависит от экологических факторов хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому взаимосвязь экологической безопасности и социального развития предприятия следует рассматривать как одно из приоритетных направлений экологических исследований.

Социальное благополучие предприятия, осуществляющего хозяйственную и экологическую деятельность, можно оценить с качественных позиций определенным уровнем комфорта пребывания работников предприятия на своих рабочих местах, степенью удовлетворенности результатами своего труда и адекватным размером получаемой заработной платы, состоянием специальных удобств для отдыха, гигиены, охраны труда, питания, профилактики заболеваний. Состояние собственной удовлетворенности при участии в хозяйственной деятельности переносится в семьи работников предприятия.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМАМИ СТРОИТЕЛЬНО - МОНТАЖНЫХ РАБОТ И ВЫПУСКОМ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ООО "СТРОЙСЕРВИС"

3.1 Обоснование предлагаемых мероприятий по управлению объемами предприятия

Целью существования любого бизнеса является извлечение прибыли для его владельцев в течение достаточно продолжительного периода времени. Из этой прописной истины следует, что владелец бизнеса всегда стремится к увеличению объема выручки и снижению издержек. Таким образом, основная задача любого бизнесмена — это повышение экономической эффективности своего бизнеса, то есть, по сути дела, его рентабельности.

ООО «Стройсервис» основанное в 1998г. Основные виды деятельности ведет по:

- строительно-монтажным работам;

Строительно – монтажные работы проводятся силами Саяногорского производственно – строительного управления (СПСУ).

- производство железобетонной продукции.

Производство железобетонной продукции проводится силами Абаканского производственно – строительного управления (АПСУ).

Повышать же рентабельность бизнеса можно двумя путями: либо увеличивая выручку, либо снижая затраты. Разумеется, между двумя этими показателями есть определенная связь. Но в современных условиях, характеризующихся жесткой конкурентной борьбой за потребителя и перенасыщенностью рынка, бывает крайне затруднительно повышать оборот и цены на продукцию, поэтому одним из важнейших способов повышения эффективности бизнеса является снижение издержек.

Оптимизация численности персонала при производстве СМР является одной из составляющих снижения издержек

Одной из статей расходов, которую можно сокращать в определенных пределах, являются расходы на персонал. Они включают в себя не только фонд заработной платы и отчисления с ФОТ, но также:

- расходы на социальный пакет и льготы для работников;
- расходы на производственное обучение и переподготовку сотрудников;
- расходы на подбор кандидатов и наем на работу;
- расходы на обеспечение техники безопасности;
- стоимость содержания рабочих мест, включая стоимость спецодежды, освещения, отопления, уборки рабочих мест и т.д.;
- прочие виды расходов на персонал, специфические для каждого предприятия.

Поэтому, проводя оптимизацию численности персонала, мы сокращаем не только ФОТ и отчисления с него, но и все остальные расходы, связанные с персоналом, о чем следует помнить.

Суть оптимизации численности персонала заключается в том, что необходимо свести количество персонала, работающего на предприятии, к минимуму, при выполнении двух ограничений:

- должно быть обеспечено гарантированное качественное выполнение заданной производственной программы;
- затраты на персонал не должны превышать некоторую заранее определенную величину.

Модернизация производства железобетонных изделий может являться следующим мероприятием по снижению издержек.

Обновление технического парка завода ЖБИ и применение новых организационных процессов в деятельности по производству, сбыту продукции и ведения грамотной маркетинговой политике позволит расширить производство и увеличить объемы продаж.

Процесс модернизации сложен и многогранен, так как завод ЖБИ имеет несколько участков, которые принимают участие в производстве железобетонной продукции

С учётом всего вышеизложенного в проектной части дипломной работы предлагаются следующие мероприятия:

- оптимизация численности АУ СПСУ с целью совершенствования структуры управления, что повлечёт за собой улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- модернизация завода ЖБИ АПСУ.

3.2 Увеличение выпуска ЖБИ за счет модернизации производственного участка и оптимизации производственных процессов

Оптимизация численности персонала Аппарата управления СПСУ

На предприятии используется линейно-структурный принцип. Основным подразделением, выполняющим строительно-монтажные работы (СМР), является Саяногорское производственно-строительное управление (СПСУ).

На сегодняшний момент ситуация на СПСУ следующая:

- 1) при росте стоимости СМР (на 2015г. - 126 788 тыс.руб.) снижается выручка от СМР на 14%;
- 2) растут прямые затраты при выполнении работ за счет увеличения заработной платы;
- 3) велики управленческие расходы по управлению.

Изменений в управленческих штатах не происходили около 3-х лет несмотря на убытки, которые несет СПСУ из-за высоких затрат на проведение работ. Линейно-функциональная структура деятельности уже давно является неэффективной и только отрицательно влияет на

формирование выручки и прибыли за счет большего числа издержек по заработной плате.

Организационная структура Общества является линейно-функциональной структурой управления. Данная структура управления:

- не обеспечивает проектный подход по организации работ, начиная с планирования и распределения ресурсов по проектам, контроля сроков проведения и анализа качества выполнения работ;
- не нацелена на результат, не подкреплена соответствующей системой мотивации, не наделяет ключевых сотрудников правами и полномочиями, не закрепляет ответственность. Последствиями этого являются существенные недостатки при планировании и проведении работ, и, как следствие, убыточные проекты, так, например:
- для выполнения работ по монолитному строительству на объекте «Перинатальный центр» привлекается персонал, не имеющий соответствующий квалификации. Использование неквалифицированного персонала исключено при проектном подходе управления;
- выполнение работ, включая низкоквалифицированные, проводится собственными силами, персоналом, устроенным в Общество, как по бессрочному трудовому договору, так и по срочному трудовому договору на период реализации проекта (строительства). Практика привлечения на низкоквалифицированные работы рабочих по срочным договорам для выполнения конкретных видов и объёмов работ на объекте на определенный срок, а также привлечение персонала по договорам гражданско-правового характера в Обществе отсутствует, привлечение субподрядчиков носит единичный характер. Наличие существенного штата постоянных рабочих (срочники на весь период строительства – по сути, являются постоянными работниками, т.к. реализация проектов ведется в течение нескольких лет) ведёт к снижению выработки на человека, производительности труда,

отсутствию гибкости по набору компетенций. При проектном подходе персональная ответственность, в том числе за финансовые результаты, лежит на менеджере проекта, который фактически определяет какими ресурсами будет реализован проект, какие необходимы компетенции и на какое время, что позволяет применять гибкую кадровую политику, приобретать востребованные услуги субподрядчиков, снижать простои и формировать минимально необходимый постоянный квалифицированный коллектив.

- фактически РСС не отвечает за достигнутый результат, система мотивации не привязана к объектам строительства и ключевым показателям (своевременность, финансовый результат, качество).

Выводы:

1. Строительно-монтажное направление деятельности компании
2. Сложившаяся практика начала выполнения строительных и ремонтных работ без заключения договоров, является высоко рискованной и может повлечь негативные последствия (не заключение договора, понуждение к заключению договора на неприемлемых условиях);
 - 1) исключить практику выполнения СМР без заключения договоров, свести к минимуму выполнение работ без договоров с компаниями, (например, установить максимальный лимит на такие операции, после которого работы приостанавливаются);
 - 2) пересмотреть структуру управления, как минимум, перейти на проектный подход в отношении СМР. Определить/нанять ключевых сотрудников – проектных менеджеров, провести обучение основам проектного управления, изменить систему мотивации, перераспределить права;
 - 3) провести ревизию (анализ) востребованных для выполнения текущих проектов компетенций и степень данной востребованности, оценить реальную квалификацию текущего персонала (рабочие и РСС). Исходя из результатов ревизии определить персональный состав постоянно

востребованного квалифицированного персонала, расторгнуть трудовые отношения с невостребованным и маловостребованным персоналом, а также с низкоквалифицированным персоналом, нанять, при необходимости, недостающий востребованный квалифицированный персонал (например, по узкоспециализированным работам). Перейти на систему срочных трудовых договоров (договоров гражданско-правового характера) для низкоквалифицированных и редко выполняемых работ исходя из конкретных видов и объемов работ, подлежащих к выполнению (объемы и виды работ указывать в договоре), либо на привлечение субподрядчиков.

В качестве мероприятия по оптимизации численности административно-управленческого персонала целесообразным, на наш взгляд, является сокращение числа работников, деятельность которых на предприятии характеризуется слабой (недостаточной) загруженностью.

Для оценки и принятия решения необходимо проанализировать численность и состав СПСУ.

1. линейных руководителей и служащих- чел. 24;
2. Рабочих - 96 чел.

Таким образом, персонал ИТР составляет 25% от количества рабочих.

Годовой фонд оплаты труда ИТР составляет 8 623 357,2 руб.

Налоги в виде ЕСО составят по году 2 785 344,38 руб.

По рабочим годовой ФОТ составляет 38 927 942,4 руб.

Налоги в виде ЕСО составят по году 12 573 725,39 руб.

Затраты по ИТР вместе с налогами по году составят- 11 408 701,58 руб.

Затраты по рабочим вместе с налогами составят – 51 501 667,79 руб.

При проектной системе и оптимизации в СПСУ численность составит:

- ИТР составит – 8 человек;
- Постоянных рабочих специалистов – 22 человека.

Остальные рабочие привлекаются на проекты по срочным договорам для выполнения конкретных работ по проектам.

Затраты по ФОТ и ЕСН у ИТР тогда составит- 5064,44 тыс. руб. по году

Затраты по ФОТ и ЕСН у рабочих составит – 11 802,47тыс. руб. по году

Необходимо учесть затраты на сокращение рабочих:

$33,79 \text{ тыс. руб.} * 2 \text{ мес.} = 67,58 \text{ тыс. руб.}$ (затраты при сокращении одного рабочего при средней заработной плате 33,79 тыс. руб.)

$67,58 \text{ тыс. руб.} * 74 \text{ человека} = 5000,92 \text{ тыс. руб.}$

Необходимо учесть затраты на сокращение ИТР:

$29,94 \text{ тыс. руб.} * 2 \text{ мес.} = 59,88 \text{ тыс. руб.}$ (затраты при сокращении одного работника ИТР при средней заработной плате 29,94 тыс. руб.)

$59,88 \text{ тыс. руб.} * 16 \text{ чел.} = 958,08 \text{ тыс. руб.}$

Таким образом затраты на сокращение рабочих и ИТР составляют – 5 959 тыс. руб.

Соответственно затраты вместе с ФОТ И ЕСН оставшихся рабочих, ИТР и затратами сокращаемого персонала составят- 22 825,91 тыс. руб.

Экономия по ФОТу и налогам составит – 40 084,46 тыс. руб. или 36,2%

Только по двум действующим проектам выполнения СМР экономия ФОТ составила бы – 1414,13 тыс. руб.

Выводы:

1. Проектный метод позволяет оптимизировать численность и привести её к эффективному использованию для достижения увеличения прибыли.
2. Экономический эффект позволяет использовать высвободившиеся денежные средства на приобретение нового оборудования, техники.

Модернизация Завода ЖБИ АПСУ

Краткое описание бизнес проекта

Ключевые параметры проекта:

Наименование - Абаканский завод железобетонных изделий (АЗЖБИ);

Дата ввода в эксплуатацию -1979г.;

Общая площадь - территории завода 6,8 га (вместе с площадью земли под ж.д. тупиком длина которого 800 м.)

Производственная мощность завода:

- 25 000 тыс. м³/год железобетонных изделий;

-25 000 тыс. м³/год товарного бетона при режиме работы по основным пределам 259 суток , в 2 смены , продолжительностью 8 часов.

В состав АПСУ входят:

- Абаканский завод железобетонных изделий (АЗЖБИ);

-Ташебинский гравийно-песчаный карьер мощность, которого - 65 тыс. м³/год инертных материалов.

Завод ЖБИ АПСУ имеет возможность выпускать на оборудовании, которое в настоящий момент находится в эксплуатации следующую продукцию:

- 640 м³/месяц железобетонных изделий;

- 650 м³/месяц товарного бетона;

- 40 тн./месяц арматурных изделий.

Ташебинский гравийно-песчаный карьер разрабатывается с 1966 г. Добыча нерудных материалов ведется согласно лицензии серии РХ №0065 ТЭ от 2000г. Срок окончания лицензии 15.02.2019 г. Свободная площадь участка (не занятого водой) в границе горных работ составляет 1.6 га. На 30.10.2015 видимые запасы 130 тыс. м³ до глубины минус 8м, под водой 670 тыс. м³ ограничены лицензией. Имеет возможность выпускать на оборудовании, которое в данный момент находится в эксплуатации следующую продукцию:

- Щебень фр. 5-20 - 750 м³/месяц;

- Гравий фр. 5-20 - 275 м³/месяц;

- Песок природный I кл. фр. 0-5 - 420 м³/месяц.

Для модернизации завода Ташебинского гравийно-песчанного карьера и завода по выпуску железобетонных изделий необходимо выполнить следующие условия:

1) обеспечить маркетинговые исследования по увеличению ассортимента выпускаемой продукции и роста продаж;

2) провести модернизацию Дробильно-сортировочного комплекса на Ташебинском гравийно-песчанном карьере с целью увеличения объема переработки инертных материалов;

3) провести модернизацию производства по выпуску железобетонных изделий и товарного бетона с целью увеличения качественного выпуска ассортимента ЖБИ.

По проведению маркетинговых исследований необходимо придерживаться следующих целей и задач:

- укрепление своих позиций на рынке сбыта;
- стабилизация цен;

Имеется в виду, что при стабильном спросе на продукцию не будет необходимости варьировать ценами в сторону снижения, а будут стабильные цены на продукцию.

- извлечение максимальной прибыли;
- привлечение и формирование группы постоянных заказчиков;
- достижение стабильно высоких темпов роста продаж;
- безубыточное существование в условиях конкуренции.

Цель маркетинговой Политики Общества увеличение роста продаж на 25%.

Методы маркетинговой Политики Общества:

- 1) сбор и анализ маркетинговой информации;
- 2) проводить рекламные и стимулирующие акции;
- 3) заключать взаимовыгодные партнерские соглашения;
- 4) применять разнообразную ценовую политику;
- 5) устанавливать особые условия взаимодействия с партнерами и заказчиками;
- 6) использовать иные инструменты маркетинговой деятельности.

Цели рекламной компании:

- информирование целевой аудитории о продукции и услугах ООО "Стройсервис";

- повышение известности на сбытовом рынке.

Период рекламной компании 6 месяцев.

Общий бюджет рекламной компании - 293 000руб.

Таблица 3.1 – Затраты на рекламную компанию

Наименование мероприятий	Примерная стоимость	Длительность рекламы	Итого цена в рублях
Размещение рекламы на Интернет сайтах	10 тыс. руб.	6 месяцев	60 тыс.руб.
Реклама на телевидении	30 тыс. руб. в месяц	3 месяца	90 тыс.руб.
Размещение рекламы в газетах "Шанс", "Абаканский курьер", "Черногорский курьер", "Минусинский курьер" и др.	968 руб. в месяц 1 тыс. руб. за номер еженедельника Шанс	5 месяцев. 10 номеров	19 тыс.руб. 10 тыс. руб.
Наружная реклама банеры (завод, карьер)	7 тыс. руб. за один банер с установкой	бессрочно	14 тыс.руб.
Реклама на общественном транспорте	12,94 тыс.руб. аренда на один автобус в месяц + изготовление 29 тыс. руб.	4 месяца	80 тыс.руб.
Реклама на собственном транспорте	20 тыс.руб.	бессрочно	20 тыс.руб.
ИТОГО:			293 тыс. руб.

- размещение рекламы на интернет сайтах;

- размещение рекламы в газетах "Шанс", "Абаканский курьер", "Черногорский курьер", "Минусинский курьер" и др.
- наружная реклама баннеры;
- реклама на телевидении;
- реклама на общественном транспорте;
- реклама на собственном транспорте.

Предполагаемый эффект от рекламной политики:

- 1) увеличение спроса производимой продукции на 20-25%;
- 2) увеличение числа заказов от компаний, занимающихся строительством и ремонтом на территории Республики Хакасия и близлежащих регионов.

В перспективе занять не менее:

- 25% от общего производства и реализации железобетонных изделий на территории Республики Хакасия;
- 20% на рынке Республики Тыва;
- 1% на рынке Кемеровской области и юге Красноярского края.

Экономический эффект в данном случае составляет:

- 1) Реализация железобетонной продукции с учетом увеличения на 25%

$$7700 \text{ м}^3/\text{год} + (7700 \text{ м}^3/\text{год} * 25\%) = 9625 \text{ м}^3/\text{год};$$

$$9625 \text{ м}^3/\text{год} * 968,16 \text{ руб. (средняя стоимость } 1\text{ м}^3 \text{ ЖБИ)} * 12 \text{ месяцев} = 111\,822\,480 \text{ руб./год}$$

$$9625 \text{ м}^3/\text{год} * 851,50 \text{ руб. (средняя себестоимость } 1\text{ м}^3 \text{ ЖБИ)} * 12 \text{ месяцев} = 98\,348\,250 \text{ руб./год.}$$

$$111\,822\,480 \text{ руб.} - 98\,348\,250 \text{ руб.} = 13\,474\,230 \text{ руб. (прогнозируемая прибыль с учётом увеличения объема продаж).}$$

Сокращение персонала Саяногорского производственно-строительного управления (СПСУ) никак не влияет на персонал Абаканского производственно-строительного управления (АПСУ).

СПСУ на 98% занято СМР, а АПСУ производит продукцию железобетона.

Выводы:

1. При достижении параметров определенных в Программе Маркетинга и продаж Общество ежегодно способно расширять ассортимент продукции и проводить активную реализацию.

2. Получение дополнительной прибыли от расширения объема продаж.

Модернизация Дробильно-сортировочного комплекса

Модернизация Дробильно-сортировочного комплекса (ДСК) необходима:

1) для увеличения объема переработки инертных материалов необходимых при увеличении выпуска товарного бетона;

2) для сокращения издержек использования ресурсов электроэнергии и расходования запасных частей при ремонтах.

Карьер практически разработан. Осталось запасов 70 тыс. м³ это на 2-3 года работы при плановых нормах выработки 20-35 тыс. м³ в год. Расширение границы контура горных работ даст ещё около 400 тыс. м³ породы. Этим вопросом надо заниматься и уточнять в Министерстве природных ресурсов Республики Хакасия.

Рассчитав плановую себестоимость на 2й квартал 2015 (расчет произвела начальник планово-экономического отдела Петрова Е.В.), цена составила:

щебня (фр. 5-20)	-	119.16 руб./м ³
песок природный 2 кл. (фр. 0-5)	-	476.63руб./м ³

Расчетная цена, несмотря на энергоёмкость оборудования, конкурентоспособная. Если увеличить объем производства в 1,5-2 раза, то себестоимость инертных материалов снизится. Техническая возможность у оборудования есть.

Ввиду большого срока эксплуатации и большого износа оборудования конусной дробилки КМД-2200, Общество рассматривает два возможных варианта:

Вариант 1 Ремонт "Старого ДСК "

1.Производим замену сломанной шестерни и запускаем старый дробильный комплекс.

Вариант 2 «Покупка и установка нового ДСК»

Положительные и отрицательные варианты:

- затраты на электроэнергию уменьшаются;
- затраты на ремонт снижаются;
- производственная деятельность начинается с момента реализации второго варианта;
- происходит начисление амортизации на дополнительное оборудование;
- происходит начисление дополнительного налога на имущество;
- изменяется налогооблагаемая база, происходит рост налога на прибыль;

Обществом рассматривался Вариант 2 и принималось решение заменить существующую дробилку на новую КМД-1200Т, с наименьшим энергопотреблением и с пропускной способностью горной массы соответствующей существующему среднегодовому объему добычи полезного ископаемого.

Таблица 3.2 - Сравнительные технические характеристики

Характеристики	Единица измерения	КМД 1200Т	КМД 2200
Производительность в открытом цикле при дроблении материала средней твердости до 4%	м ³ /ч	46-100	160-250
Диаметр основания дробящего конуса	мм	1200	регулируемое
Размер загружаемых кусков	мм	100	140
Размер разгрузочной щели	мм	10-25	10-20
Мощность электродвигателя	Квт	75	250
Габаритные размеры	мм	2180 x 2180x 3035	2180 x 2180x 3035
Масса дробилки без электрооборудования	т	21	93

Экономический расчет приобретения и установки новой дробильно-сортировочной установки:

1) Стоимость дробильно-сортировочной конусной машины КМД 1200Т (без транспортировки и установки)- 2 900 000 руб. (с НДС).

2) Стоимость дробильно-сортировочной конусной машины КМД 2200Т (без транспортировки и установки)- 3 670 000 руб. (с НДС).

Соответственно КМД 1200Т дешевле КМД 2200Т на 770 000 руб.

По техническим параметрам КМД 2200 предназначена на переработку в месяц не менее 5 тыс. м³ горной породы, а КМД 1200Т предназначена на переработку в месяц не менее 3 тыс. м³ горной породы, что более соответствует действующей горной выработке карьера.

Мощность электродвигателя в 250 Квт КМД 2200Т не оправдывает себя при действующих объемах.

Нужно остановить выбор на приобретении КМД 1200Т

Экономический расчет установки новой дробильно-сортировочной установки:

- Стоимость дробильно-сортировочной конусной машины КМД 1200Т (без транспортировки и установки)- 2 900 000 руб. (с НДС).

- Стоимость транспортировки и установки КМД 1200Т - 378 112 руб. (с НДС).

Итого: 3 278 112 руб. (с НДС).

Экономический расчет и сроки окупаемости нового оборудования:

- Выработка и реализация инертных материалов по году - 3 872,25 тыс. руб. (с НДС).

- Потребление электроэнергии по году – 343, 94 тыс. руб. (с НДС).

- Фонд оплаты труда по году – 864 тыс. руб.

- ЕСО по году 279,07 тыс. руб.

Итого затрат: 1 599 ,34 тыс. руб.

Прибыль составляет 2 272,91 тыс. руб. руб.

Итого сроки окупаемости приобретения и установки новой дробильно-сортировочной машины с учетом выработки и реализации тех же объемов составляет:

3 278,11 тыс. руб.: 2 272,91 тыс. руб. = 1,4 года.

Амортизация оборудования составит ежегодно - 745 622,4 руб., а налог на имущество составит

первый год - 65 614,77 руб;

второй год - 39 311,08 руб.;

третий год - 22 907,39 руб.;

четвертый год - 6503,69 руб.;

пятый год налог - 0 руб.

Но при вводе строй нового ДСК сразу, же имеется возможность увеличить производительность в 1,5 раза и соответственно первый вариант начнет оправдывать себя через 7-8 месяцев даже с учетом амортизации оборудования и налогов на основные средства.

Выводы:

1. Приобретение и ввод в эксплуатацию нового ДСК позволяет увеличить выпуск инертных материалов в 1,5 раза.

2. Увеличить прибыль и тем самым покрыть затраты на ввод нового оборудования.

Модернизация производства по выпуску железобетонных изделий и товарного бетона необходима:

- для увеличения выпуска ассортимента железобетонных изделий;
- для выпуска продукции отличного качества и конкурентного на рынке строительных материалов;
- для увеличения выпуска товарного бетона;
- для экономии ресурсов и сырья, затрачиваемых на выпуск прпродукции.

Самым первым модернизации должен быть подвержен бетонно-смесительный узел (БСУ).

Модернизация бетоносмесительной установки обеспечивает:

- Соблюдение заданной рецептуры и технологии производства бетонной смеси с возможностью документального подтверждения рецептуры на каждую выпущенную партию бетона. При необходимости возможна выдача отчетов по каждой дозе смеси с указанием как необходимого по рецепту, так и фактически израсходованного сырья.

- Повышение качества выпускаемой бетонной смеси за счет высокой точности дозирования цемента, инертных материалов-заполнителей (песка и щебня), воды и различных химических добавок, входящих в состав бетонной смеси, с учетом изменения влажности песка, влажности и температуры смеси в бетоносмесителе, а также потребляемой мощности электродвигателей бетоносмесителей.

- Соблюдение технологии производства бетона путем максимально возможного исключения человеческого фактора.

- Рациональное использование сырья (цемента, песка, щебня и добавок).

Для проведения модернизации необходимо:

- 1.Проверка весов и дозаторов стоимость 79 867 руб. с НДС. Данное мероприятие ведет к точности дозировки смесей в БСУ.

- 2.Замена одного изношенных бетоновых смесителей СБ-138 стоимость 675 314 руб. с НДС без учета доставки из Красноярск. Производительность установки 120м³ в смену.

Экономический расчет стоимости приобретения и установки данного оборудования и срок его окупаемости.

1. Стоимость оборудования с доставкой из Красноярска составляет 684 914 руб. с НДС.

2. Производство товарного бетона в среднем в месяц в 2015г. - 84 м³, а в год - 1008 м³.

3. Стоимость 1 м³ товарного бетона в среднем - 2500 руб. с НДС.

4. ФОТ рабочих участка БСУ - составляет 100 675 руб. в месяц.

5. ЕСО в месяц составляет 32 518,03 руб.

В год затраты составят - 1598 316,3 руб.

1. ЕСО - 390 216,3 руб.

2. ФОТ - 1 208 100 руб.

Стоимость реализованной продукции:

$1008\text{м}^3 * 2500 \text{руб.} = 2\,520\,000 \text{руб.}$

$2\,520\,000 \text{руб.} - 1\,598\,316,3 \text{руб.} = 921\,683,7 \text{руб.}$

Срок окупаемости установленного оборудования:

$684\,914 \text{руб.} : 921\,683,7 \text{руб.} = 8 \text{месяцев.}$

Затраты могут быть отнесены к запуску нового оборудования без привлечения дополнительных инвестиций.

Вторым по значимости объемом капиталовложений является модернизация участка производства готовой продукции из железобетона.

Модернизация арматурного участка завода ЖБИ

Необходимо рассмотреть возможность модернизации машины СМЖ-128 в виду того, что:

1) арматурные стержни с временными концевыми анкерами, изготавливаемые на машине СМЖ-128, используются при изготовлении

предварительно напряженных ЖБ конструкций (плиты пустотного настила, ребристые плиты, электроопоры, некоторые дорожные плиты.

2) из-за большого количества бракованных стержней пришлось значительно снизить выпуск предварительно напряженных изделий (электроопор, плит пустотного настила).

Необходимо заменить машину СМЖ-128 на более современную и менее энергоёмкую.

Розничная цена - 558 тыс. руб.

Основные характеристики:

Диаметр арматурных стержней от 10мм до 25мм Длина стержней м. от 5950-7500. Производительность, шт/ч, 10мм /130шт: 18мм/120шт: 25мм/80 шт.

Таблица 3.3 - Основные технические характеристики оборудования

Модель	Единица измерения	СМЖ-128Б
Номинальное напряжение питающей сети	Вт	380
Частота тока питающей сети	Гц	50
Диаметр арматурных стержней	мм	10-25
Длина стержней	мм	5630- 7500
Расчетное давление сжатого воздуха	мПа	0,6
Расход сжатого воздуха	м ³ /ч	23
Установленная мощность	кВа	70
Производительность	шт/ч	80-130
Усилие высадки	кН	53
Тип трансформатора		ТК-605-4 70кВА
Скорость нагрева стержней	шт/ч	10мм/ 130шт. 18 мм/120шт.

		25мм/ 80 шт.
Метод контроля температуры нагрева		-
Габаритные размеры установки, Длина / ширина / высота,	мм	9620 / 1800 / 1250
Масса		2350

Экономический эффект и срок окупаемости приобретения и установки новой машины СМЖ составляет:

558 000 руб. (стоимость машины с доставкой и НДС):456 789 руб.
(прибыль после уплаты налогов при производстве арматурных изделий) = 1,2 года

Прогнозируемый эффект:

- 1) уменьшение или исключение брака арматурных стержней;
- 2) возможность принимать и выполнять заказы на предварительно напряжённые изделия;
- 3) выпуск более качественных арматурных изделий. Уменьшение выбраковывания арматурных изделий. Экономия металла.
- 4) уменьшение человеческого фактора, сокращение издержек, увеличение производительности.

При установке новой машины СМЖ 128 производительность увеличится в 1.6 раза, а в суммовом выражении прибыль после налогообложения составит 730 862,4 руб., что дает возможность сократить срок окупаемости до 6 месяцев. Инвестиций на данный проект не требуется,но необходимо составить и утвердить проект модернизации с учетом увеличения производства.

Модернизация оборудования формовочного участка

- ремонт камер тепловой обработки или их замена;
- замена металлоформ.

Ремонт камер тепловой обработки неоходим по следующим причинам:

- в пропарочных камерах на заводе нарушена технология подачи пара;

- пар в камеры подаётся из одного патрубка, а не из рассекателей по всему периметру камеры. В камере №9 пар подаётся сверху на уровне 2х метров. Такой процесс ведет к не равномерной тепловой обработке как одного изделия так всех изделий находящихся в камере. В этом случае по высоте камеры наблюдается неравномерное температурное поле, которое приводит к неодинаковому нагреванию изделия, а значит и к разной прочности. В одном месте изделие получило 80% прочности марочной, в другом 60%, в третьем 40%. Все это заставляет удлинять сроки тепловой обработки и увеличивать удельные расходы пара. Поэтому организации подачи пара в ямные камеры нужно уделять больше внимания.
- нарушена герметичность камер, это ведет к выпадению конденсата в цехе, возможному повреждению двигателей мостовых кранов и главное потере Гкал и экономическим убыткам

По Ремонту камер тепловой обработки необходимо:

- почистить камеры от мусора.
- заделать щели или хотя бы запенить.
- восстановить геометрию плит-крышек для плотного прилегания к камерам.
- восстановить гидрозатворы и почистить от мусора. Залить водой гидрозатворы.
- оборудовать камеры термометрами и датчиками влажности.
- переоборудовать камеры рукавами для подачи пара вниз камеры №9.
- оборудовать все камеры рассекателями пара по их периметрам.

Стоимость затрат на ремонт, который может быть проведен собственными силами составляет 656 345 руб. с НДС.

Капитальный ремонт камер и их автоматизация. (Привлечение сторонних организаций).

Предприятие рассматривало варианты переоборудования и автоматизации пропарочных камер.

Есть технико-коммерческое предложение от ООО «НПО «ТензоТехСервис» г. Казань от 26.05.2015г

Сумма 1128209,60 руб. с НДС

Как уже указывалось во второй части нашей дипломной работы ООО "Стройсервис" не обладает достаточным количеством оборотных средств и в связи с этим вариант переоборудования пропарочных камер тепловой обработки рассматриваться не может.

Замена металлоформ

Оценка состояния металлоформ для железобетонных изделий.

На заводе используется опалубка стальная, многократно оборачиваемая (150–600 раз) и называется формой. Это достаточная прочная конструкция, которая имеет откидные борта и мощные запоры на них. Форма каждый раз подготавливается к бетонированию: очищается от налипшего бетона предыдущего цикла и покрывается эмульсионной смазкой.

Потребность в формах завода сборного железобетона огромна. Объем форм на большинстве заводов должен быть не менее объема выпускаемых заводом изделий в течение суток при искусственном твердении и в 5...7 раз больше при естественном их вызревании.

При этом следует иметь в виду также, что формы работают в наиболее тяжелых технологических условиях; они систематически подвергаются сборке и разборке, очистке приставшего к ним бетона, динамическим нагрузкам при уплотнении бетонной смеси и транспортировании, действию паровой среды в период отвердения изделий. Все это неизбежно отражается на продолжительности их службы и требует систематического пополнения

парка форм.

- Качество и геометрические характеристики изделий во многом зависят от состояния металлоформ. Стальная опалубка на производстве свою

оборачиваемость превысила в несколько раз. Капитального ремонта, не было и формы уже давно списаны с основных средств. Формам по 20-30 лет. Многие формы утратили свои геометрические характеристики. Внутренние поверхности также в неудовлетворительном состоянии.

- Формы для производства пустотных плит перекрытия длиной 9 м всего две шт. собственного изготовления (переделанных из двух форм 6м.). Плиты, изготовленные в этих формах имеют отклонения от ГОСТ 13015-2012 по кривизне.

Поэтому их производят в ограниченном количестве, с согласия заказчика.

Заказы на качественные плиты этого размера регулярны.

- В процессе производства изделий перед бетонированием формы не очищаются от налипшего бетона от предыдущего цикла должным образом (отбиваются только крупные куски и подметается) и вновь покрываются эмульсионной смазкой и приступают к новому циклу заливки.

Это ведёт к регулярным сколам и дефектному виду изделия. Сколы затираются и подливаются, расходуя время, в отдельных случаях используя дополнительную опалубку, бетон, труд дополнительного персонала.

Мероприятия по мелкому ремонту и возможной замене металлоформ

- Очищать формы должным образом перед новым циклом.
- Обязать мастеров смены и мастеров ОТК регулярно проверять состояние

форм перед новым циклом, проверять качество смазки форм эмульсией.

- Произвести выборочный капитальный ремонт форм.
- Произвести анализ использования более востребованных форм.
- Принять решение о частичной замене невостребованных и изношенных форм на новые.

(Пример: цена новых форм для производства пустотных плит 200-280 тыс. рублей, в зависимости от размера).

- Произвести инвентаризацию форм на предмет изношенности.
- Установить порядок замены-ремонта форм на основании объема продаж и маржинальной прибыли готового продукта.

В тоже время на заводе ЖБИ скопилось большее количество металлоформ непригодных для использования и имеется возможность их сдать как металлолом.

Количество примерно оценивается как 250 т. При сдаче такого объема цена за тонну становится 8 тыс. руб.

$$250 \text{ тн.} * 8000 \text{ руб.} = 2\,000\,000 \text{ руб.}$$

Эти средства можно пустить на модернизацию металлоформ, частичного погашения для приобретения нового оборудования.

Выводы:

1. При грамотном ведении маркетинговой политики Общество может нарастить объем продаж, увеличить прибыль, выйти на новые рынки;

2. При модернизации ДСК карьера увеличивается производительность инертных материалов, уменьшаются издержки ресурсов в виде потребления электроэнергии, отпадает необходимость проведения ремонтных работ;

3. При частичной модернизации производства железобетонных изделий увеличивается объем выпуска качественной продукции, сокращаются затраты на сырье и ресурсы.

3.3 Прогнозные показатели от внедрения предложенных мероприятий

1. В анализируемый период себестоимость СМР в Обществе составляет 137 781 тыс. руб.

При оптимизации численности СПСУ и сокращению ФОТ на 36,2% себестоимость СМР составит – 87904,28 тыс.руб.

137 781 тыс. руб. - 137 781 тыс. руб.*36,2%= 87 904,28 тыс. руб.

Соответственно рассчитываем прибыль от реализации СМР после оптимизации штатной численности и уменьшения ФОТ:

Выручка от реализации СМР 147 300 тыс. руб. при себестоимости 137 781 тыс. руб., а валовая прибыль составит – 9 519 тыс. руб.

Выручка от реализации СМР при себестоимости 87 904,28 тыс. руб. составит – 197 176,72 тыс. руб., а валовая прибыль составит – 109 272,44 тыс. руб.

2.Абаканское производственно строительное управление производит и реализует в год:

- 640 м³/месяц железобетонных изделий;
- 650 м³/месяц товарного бетона;
- 40 тн./месяц арматурных изделий.
- Щебень фр. 5-20 - 750 м³/месяц;
- Гравий фр. 5-20 - 275 м³/месяц;
- Песок природный I кл. фр. 0-5 - 420 м³/месяц.

При проведении мероприятий:

-Политики маркетинга и продаж получаем экономический эффект- 13 474,23 тыс. руб. в год.

-При вводе нового ДСК на карьере получаем экономический эффект – 5820 тыс. руб. в год.

- При модернизации частичной производства железобетонных изделий получаем экономический эффект – 9 063,29 тыс. руб.

Всего за счет проведения мероприятий по снижению издержек путем оптимизации численности персонала, модернизации частичной производства железобетонных изделий и карьера экономический эффект составил – 137 629,96 тыс. руб.

Частично средства от экономии можно пустить для дальнейшей модернизации и расширения присутствия на рынке строительства.

Таблица 3. 4 - Прогноз основных финансовых результатов, тыс. руб.

Показатель	Базовый год	Прогнозный год	Отклонение	
			сумма, тыс. руб.	%
1 Выручка от реализации продукции	330252	467881	137629	41,6%
2 Себестоимость	326897	238993	87904	37%
3 Прибыль от реализации	3355	28813	25458	300%
11 Рентабельность продаж, %	1,02	3,06%		
12 Рентабельность основной деятельности, %	1,13	3,39%		

Проведение всех мероприятий имеет реальное применение, но при условиях жесткой экономии в момент их реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе написания работы было уделено внимание вопросам эффективного управления объемами производства с позиций теории и практики.

Исходя из поставленных цели и задач, были исследованы теоретические основы управления объемами, изучены их методы и виды. Наряду с этим, рассмотрены особенности управления объемами в строительной организации, определены отличия управления объемами СМР от общих управлений объемами в организациях других отраслей.

Во второй части представленной работы был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия строительной отрасли.

По итогам анализа были сделаны следующие выводы:

- Общество имеет высокую финансовую устойчивость, положительным моментом является преобладание собственного капитала перед заемным;
- Высокая деловая активность капитала;
- Положительная динамика оборачиваемости дебиторской задолженности;
- Положительная рентабельность Общества;
- Уровень текучести кадров невысокий;
- Оборачиваемость активов в последнее время имеет тенденцию к снижению, что указывает о снижении деловой активности.

Опираясь на теоретические знания и результаты проведенного анализа в проектной части работы, были разработаны мероприятия по совершенствованию управления объемами и оценена их эффективность и реальность к воплощению.

В качестве предложенных мероприятий были выдвинуты сокращение численности, совершенствование маркетинговой политики, вводе нового оборудования и частичная модернизация производства железобетонных изделий.

По выполненным мероприятиям были получены следующие выводы:

- совершенствуя политику маркетинга и продаж будет получен экономический эффект в размере 13 474,23 тыс. руб. в год.

- При вводе нового ДСК на карьере получаем экономический эффект – 5820 тыс. руб. в год.

- При модернизации частичной производства железобетонных изделий получаем экономический эффект – 9 063,29 тыс. руб.

Всего за счет проведения мероприятий по снижению издержек путем оптимизации численности персонала, модернизации частичной производства железобетонных изделий и карьера экономический эффект составил – 137 629,96 тыс. руб.

Частично средства от экономии можно направить для дальнейшей модернизации и расширения присутствия на рынке строительства.

Таким образом, если подвести итог дипломной работы можно сказать, что процесс управления объемами, в первую очередь, упирается в маркетинговую политику, во вторую очередь в управление выручкой.

Проведение всех мероприятий имеет реальное применение, но при условиях жесткой экономии в момент их реализации

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

СМР - строительно-монтажные работы

ЖБИ – железобетонные изделия

ГСМ – горюче смазочные материалы

ТМЦ – товарно-материальные ценности

СПСУ – Саяногорское производственно - строительное управление

АПСУ – Абаканское производственно - строительное управление

ФОТ – фонд заработной платы

АУ – аппарат управления

РСС – руководители специалисты служащие

ИТР – инженерно-технические работники

ЕСН – единый социальный налог

АЗЖБИ – Абаканский завод железобетонных изделий

ДСК – дробильно-сортировочный комплекс

НДС – налог на добавленную стоимость

БСУ – бетонно-смесительный узел

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютин М.С., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия учеб. – практ. Пособие. – М.: Дело и сервис 2008. – 256 с.
2. Анализ финансовой отчетности учеб. пособие для вузов под ред. О.В. Ефимовой. – М.: Омега-Л, 2009. – 449 с.
3. Арутюнов Ю.А., Финансовый менеджмент: теория и практика М.: Проспект 2008. – 1024 с.
4. Басовский Л.Е., Финансовый менеджмент учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 240 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – Киев: Эльга; Ника-Центр, 2010. – 776 с.
6. Большаков С.В., Финансы предприятий: теория и практика учебник для вузов. – М.: Кн. Мир 2009. – 617 с.
7. Бригхем Ю., Финансовый менеджмент полный курс: в 2 т. Т. 1., пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Эконом. шк. – 2008. -497 с.
8. Гусева И.Б. Управление затратами в системе контроллинга. // Финансы. – 2009. - №12. – с.69.
9. Ионова А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: Бух. Учет, 2009. – 310 с.
10. Карасева И.М., Финансовый менеджмент учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2008. – 335 с.
11. Ковалев В.В., Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2008. – 1024 с.
12. Негашев Е.В., Анализ финансов предприятия учеб. пособие. – М.: Высш. шк.2009 – 192 с.
13. Основы экономики и управления учеб. пособие для вузов под ред. Н. Кожевникова. – М.: Академия, 2010. – 272 с.
14. Остапенко В.В., Финансы предприятия учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2009. – 301 с.

15. Прохоров Я.А. Источники финансирования корпораций // Финансы. – 2008. - №1. – с.78-80
16. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий учеб. пособие для вузов. – М.: Академ. проект, 2009. – 576 с.
17. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Академический проект, 2010. – 576 с.
18. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов. – М.: Дашков и К, 2008. – 1012 с.
19. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия учебник. – М.: Инфра-М 2009. – 424 с.
20. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 304 с.
21. Тренев Н.Н., Управление финансами учеб. пособие для вузов. – М.: Финансы и статистика 2010. – 496 с.
22. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: учеб. пособие для вузов. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 218 с.
23. Финансовый менеджмент учебник под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 526 с.
24. Финансы предприятий: учебник для вузов под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 447 с.
25. Финансы учебник под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2008. – 636 с.
26. Чечевицына Л.Н., Экономический анализ учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 474 с.
27. Шеремет А.Д., Финансы предприятий: менеджмент и анализ учеб. пособие для вузов, МГУ, Эконом. факультет. – М.: Инфра-М, 2009. – 537 с.
28. Экономика предприятия учеб. пособие под ред. Е. Кантора. – СПб.: Питер, 2008. – 352 с.
29. Экономика предприятия учеб. пособие под ред. Т.А. Симунина. – М.: КноРус, 2008. – 243 с.

30. Экономика предприятия учебник под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 671 с.